SR Research Report
2014/5/09

インフォマート（2492）

目次

主要経営指標の推移

損益計算書（百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 会社予想
売上高	**2,945**	**3,043**	**3,324**	**3,785**	**4,339**	**5,212**
前年比	-	3.3%	9.2%	13.9%	14.7%	20.1%
売上総利益	**1,934**	**2,069**	**2,246**	**2,478**	**2,849**	**4,053**
前年比	-	7.0%	8.5%	10.4%	15.0%	42.3%
売上総利益率	65.6%	68.0%	67.6%	65.5%	65.7%	77.8%
営業利益	**728**	**606**	**650**	**815**	**1,095**	**2,035**
前年比	-	-16.8%	7.3%	25.5%	34.3%	85.9%
営業利益率	24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%	39.0%
経常利益	**727**	**605**	**645**	**815**	**1,107**	**2,026**
前年比	-	-16.8%	6.6%	26.4%	35.8%	83.0%
経常利益率	24.7%	19.9%	19.4%	21.5%	25.5%	38.9%
当期純利益	**406**	**353**	**361**	**496**	**631**	**1,214**
前年比	-	-13.1%	2.2%	37.6%	27.1%	92.4%
純利益率	13.8%	11.6%	10.9%	13.1%	14.5%	23.3%
一株当たりデータ（円、株式分割調整後）						
期末発行済株式数（千株）	29,104.0	29,104.0	29,104.0	29,104.0	29,740.0	
EPS	14.7	12.6	12.8	17.4	21.7	38.8
EPS （潜在株式調整後）	13.6	11.8	12.2	16.7	21.0	
DPS	7.5	8.3	9.1	7.3	10.6	19.4
BPS	82.0	86.3	90.5	99.1	110.3	
貸借対照表 （百万円）						
現金・預金	747	551	1,020	584	620	
流動資産合計	**1,558**	**1,360**	**1,910**	**1,564**	**1,786**	
有形固定資産	25	36	42	51	45	
投資その他の資産計	156	66	94	202	307	
無形固定資産	1,247	1,744	2,386	2,840	2,849	
資産合計	**2,986**	**3,205**	**4,431**	**4,657**	**4,988**	
買掛金	189	174	177	148	160	
短期有利子負債	0	0	424	688	688	
流動負債合計	**613**	**633**	**1,124**	**1,468**	**1,689**	
長期有利子負債	0	0	576	288	0	
固定負債合計	**0**	**0**	**587**	**299**	**13**	
負債合計	**613**	**633**	**1,711**	**1,767**	**1,702**	
純資産合計	**2,373**	**2,572**	**2,720**	**2,890**	**3,286**	
有利子負債（短期及び長期）	0	0	1,000	976	688	
キャッシュフロー計算書 （百万円）						
営業活動によるキャッシュフロー	743	755	895	1,284	1,710	
投資活動によるキャッシュフロー	-655	-888	-1,311	-1,482	-1,186	
財務活動によるキャッシュフロー	-113	-53	892	-241	-491	
財務指標						
総資産当期利益率（ROA）	14.4%	11.4%	9.4%	10.9%	13.1%	
自己資本当期利益率（ROE）	18.5%	15.0%	14.4%	18.2%	20.6%	
自己資本比率	76.8%	75.9%	58.4%	61.5%	65.3%	

出所：会社資料よりSR社作成
表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

直近更新内容

概 略

2014 年 5 月 9 日、株式会社インフォマートとの取材を踏まえ 2014 年 12 月期第 1 四半期決算内容を更新した。
（詳細は 2014 年 12 月期第 1 四半期決算項目を参照）

2014 年 4 月 30 日、同社は 2014 年 12 月期第 1 四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら、詳細は 2014 年 12 月期第 1 四半期決算項目を参照）

3 ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移 （百万円）	13年12月期 1Q	2Q	3Q	4Q	14年12月期 1Q	14年12月期 （進捗率）	上期会予	14年12月期 （達成率）	通期会予
売上高	**1,006**	**1,060**	**1,110**	**1,163**	**1,157**	**48.7%**	**2,378**	**22.2%**	**5,212**
前年同期比	14.9%	15.5%	14.9%	13.6%	15.1%		15.1%		20.1%
売上総利益	679	718	742	710	886	48.6%	1,824	21.9%	4,053
前年同期比	21.6%	21.0%	17.7%	2.1%	30.5%		30.6%		42.3%
売上総利益率	67.5%	67.7%	66.9%	61.1%	76.6%		76.7%		77.8%
販管費	432	434	442	447	463	46.7%	990	22.9%	2,017
前年同期比	7.6%	3.5%	3.1%	7.9%	7.2%		14.4%		15.0%
売上高販管費比率	42.9%	40.9%	39.8%	38.4%	40.0%		41.6%		38.7%
営業利益	**247**	**284**	**300**	**263**	**424**	**50.9%**	**832**	**20.8%**	**2,035**
前年同期比	57.3%	62.9%	48.5%	-6.5%	71.3%		56.7%		85.9%
営業利益率	24.6%	26.8%	27.1%	22.6%	36.6%		35.0%		39.0%
経常利益	**253**	**286**	**297**	**270**	**419**	**50.6%**	**829**	**20.7%**	**2,026**
前年同期比	58.8%	69.1%	50.0%	-6.4%	65.7%		53.6%		83.0%
経常利益率	25.2%	27.0%	26.8%	23.2%	36.2%		34.9%		38.9%
当期利益	**155**	**167**	**177**	**133**	**244**	**49.2%**	**495**	**20.1%**	**1,214**
前年同期比	69.0%	88.5%	278.2%	-50.8%	56.9%		53.8%		92.4%
当期利益率	15.4%	15.7%	15.9%	11.4%	21.0%		20.8%		23.3%

四半期業績推移 （百万円）	12年12月期 1Q	2Q	3Q	4Q	13年12月期 1Q	2Q	3Q	4Q	14年12月期 1Q
売上高	**876**	**918**	**966**	**1,024**	**1,006**	**1,060**	**1,110**	**1,163**	**1,157**
ASP受発注事業	548	574	599	632	613	645	671	702	685
ASP規格書事業	103	110	119	127	131	140	154	161	169
ASP商談事業	161	161	167	172	172	177	182	187	188
ASP受注・営業事業	57	65	70	76	73	82	87	93	89
クラウドサービス事業	8	9	10	15	17	18	17	20	27
海外事業	0	2	6	7	4	16	10	10	10
前年同期比	**12.3%**	**13.4%**	**14.2%**	**15.3%**	**14.9%**	**15.5%**	**14.9%**	**13.6%**	**15.1%**
ASP受発注事業	12.7%	13.5%	13.7%	14.4%	11.9%	12.4%	12.1%	11.1%	11.7%
ASP規格書事業	24.0%	26.4%	28.5%	28.0%	27.3%	27.2%	29.0%	26.6%	28.8%
ASP商談事業	-11.1%	-8.7%	-3.3%	1.3%	6.6%	9.7%	8.9%	8.8%	9.2%
ASP受注・営業事業	138.7%	62.2%	39.6%	29.6%	27.8%	25.8%	25.1%	21.2%	22.5%
クラウドサービス事業	75.9%	119.2%	92.8%	133.7%	128.7%	114.4%	66.9%	31.6%	56.7%
営業利益	**157**	**174**	**202**	**282**	**247**	**284**	**300**	**263**	**424**
前年同期比	19.9%	-36.3%	-53.8%	-56.6%	57.3%	62.9%	48.5%	-6.5%	71.3%
営業利益率	17.9%	19.0%	20.9%	27.5%	24.6%	26.8%	27.1%	22.6%	36.6%
ASP受発注事業	278	287	298	331	292	319	325	275	328
前年同期比	20.9%	-38.9%	-60.2%	-68.2%	5.1%	11.1%	9.1%	-17.1%	12.0%
営業利益率	50.7%	50.0%	49.7%	52.4%	47.7%	49.4%	48.4%	39.1%	47.8%
ASP規格書事業	4	9	14	17	12	4	16	23	45
	-11.4%	-27.0%	-41.8%	-50.1%	166.0%	-55.7%	12.2%	33.2%	284.8%
	4.3%	8.5%	11.9%	13.3%	9.0%	3.0%	10.3%	14.0%	26.9%
ASP商談事業	-3	-1	4	11	17	21	18	15	64
ASP受注・営業事業	-75	-72	-68	-44	-39	-31	-29	-24	7
クラウドサービス事業	-24	-23	-21	-14	-13	-12	-14	-12	-8
海外事業	-24	-27	-23	-18	-23	-12	-12	-10	-10

出所：会社資料よりSR作成

注：表の数値が会社資料と異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

2014/12期実績vs.計画 （百万円）	1Q 計画	実績	差異	2Q 計画	実績	差異	3Q 計画	実績	差異	4Q 計画	実績	差異	年度 計画	実績	差異
売上高	1,137	**1,157**	**20**	1,244			1,358			1,475			5,212		
ASP受発注	674	**685**	**11**	701			722			750			2,847		
ASP規格書	168	**168**	**0**	179			190			200			737		
ASP商談	190	**187**	**-3**	198			207			217			812		
ASP受注・営業	83	**89**	**6**	134			189			233			639		
ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ	22	**27**	**5**	31			40			63			156		
海外	10	**10**	**0**	11			21			22			64		
売上総利益	864	**886**	**22**	960			1,063			1,166			4,053		
ASP受発注	508	**524**	**16**	532			547			574			2,161		
ASP規格書	136	**136**	**0**	146			157			166			606		
ASP商談	152	**149**	**-3**	159			167			177			656		
ASP受注・営業	64	**69**	**5**	112			163			203			542		
ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ	5	**7**	**2**	11			20			39			74		
海外	1	**1**	**0**	2			10			11			24		
営業利益	363	**423**	**60**	470			554			649			2,035		
ASP受発注	303	**327**	**24**	336			340			363			1,342		
ASP規格書	30	**45**	**15**	43			50			58			181		
ASP商談	59	**63**	**4**	64			70			77			270		
ASP受注・営業	-5	**6**	**11**	48			95			134			272		
ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ	-13	**-8**	**5**	-8			1			20			1		
海外	-10	**-9**	**1**	-10			-1			-2			-23		
経常利益	361	**419**	**58**	468			551			647			2,026		
純利益	215	**243**	**28**	279			332			388			1,214		

利用企業数推移	12年12月期				13年12月期				14年12月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ASP受発注事業									
売り手企業数	19,991	20,751	21,177	21,842	22,242	22,793	23,312	24,046	24,538
買い手企業数	951	999	1,044	1,082	1,123	1,168	1,221	1,265	1,320
利用企業合計	**20,942**	**21,750**	**22,221**	**22,924**	**23,365**	**23,961**	**24,533**	**25,311**	**25,858**
前年同期比増減	2,369	2,610	2,352	2,516	2,423	2,211	2,312	2,387	2,493
ASP受発注取引高（億円）	1,605	1,706	1,814	2,001	1,860	1,988	2,119	2,287	2,071
前年同期比	18.1%	16.1%	13.4%	15.3%	15.9%	16.5%	16.8%	14.3%	11.3%
ASP規格書事業									
売り手企業数	4,172	4,332	4,574	4,668	4,755	4,894	5,155	5,255	5,353
買い手企業数	324	334	357	381	389	416	465	517	541
利用企業合計	**4,496**	**4,666**	**4,931**	**5,049**	**5,144**	**5,310**	**5,620**	**5,772**	**5,894**
前年同期比増減	853	880	834	734	648	644	689	723	750
ASP商談事業									
売り手企業数	1,892	1,926	2,002	2,024	2,091	2,122	2,179	2,159	2,175
買い手企業数	4,157	4,805	5,926	6,540	6,567	6,606	6,657	6,753	6,862
利用企業合計	**6,049**	**6,731**	**7,928**	**8,564**	**8,658**	**8,728**	**8,836**	**8,912**	**9,037**
前年同期比増減	1,179	1,680	2,619	3,011	2,609	1,997	908	348	379
ASP受注･営業事業									
受注卸社数	139	144	149	150	156	163	169	172	175
発注店舗数	13,771	15,341	17,623	17,946	18,828	20,606	21,438	22,367	22,785
ASP受注･営業取引高（億円）	56	67	77	87	81	97	105	117	105
利用企業合計									
売り手企業数	22,466	23,358	24,031	24,775	25,261	25,867	26,509	27,257	27,772
買い手企業数	4,313	4,959	6,085	6,704	6,730	6,769	6,840	6,945	7,058
利用企業合計	**26,779**	**28,317**	**30,116**	**31,479**	**31,991**	**32,636**	**33,349**	**34,202**	**34,830**
前年同期比増減	3,797	4,589	5,273	5,744	5,212	4,319	3,233	2,723	2,839

出所：会社資料よりSR作成
注：表の数値が会社資料と異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

季節性：同社が企業間電子商取引（B to B プラットフォーム）で主に対象としているフード業界は、例年 12 月（第 4 四半期）の取引高が大きい傾向がある。そのため、同社の業績は下期偏重型となり易い。

2014 年 12 月期第 1 四半期決算実績

2014 年 4 月 30 日、同社は 2014 年 12 月期第 1 四半期決算を発表した。売上高・利益含めて会社計画を上回る順調な立ち上がりとなった。2014 年 12 月期通期会社計画に変更はない。

第 1 四半期は「ASP 受発注システム」を始め、各システムの国内での利用拡大によりシステム使用料が増加し、1,157 百万円と前年同期比 151 百万円(15.1%)の増加となった。主力の ASP 受発注事業で、1) 外食以外の業態の拡がり、2) 西日本エリアの増加、3) 紹介案件の増加と、同社の成長戦略に対する効果がみられた。

利益面では、売上高の増加に加え、2013 年 12 月期で既存プラットフォームの期間短縮による償却が完了したことでソフトウェア償却費（売上原価）が減少し、販促費の先延ばしもあって、営業利益は 423 百万円と前年同期比 176 百万円(71.3%)の増加となった。

セグメント別の業績は以下のとおり。

ASP 受発注事業

「ASP 受発注システム」は、外食チェーン、給食会社、ホテル等の買い手新規稼動が順調に進み、買い手店舗数、売り手企業数が増加した。顧客業態の拡がりについては、第 1 四半期に新規取引を開始した 66 社のうち外食以外が 27%を占めるなど、同社の想定を上回る順調な進捗となった。新規営業では、アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社等）からの紹介案件も継続的に発生し、新規取引の紹介案件比率は 45%と 2013 年 12 月期比で 5%ポイントの増加となった。また、2013 年 12 月期に新設した西日本営業所（大阪）による新規案件も増加し、地域的な拡大もみられた。

このように、ASP 受発注事業は順調な進捗で第 1 四半期は計画を売上高で 11 百万円、営業利益は 24 百万円上回った。同社の事業構造は「積み上げ型」であるため、第 1 四半期に計画を上回った部分は第 2 四半期以降にも計画を上回る部分として効果を表す可能性が高い。

ASP 規格書事業

「ASP 規格書システム」は、食の安全・安心をサポートする「商品規格書」データベースシステムとして、メーカー機能・卸機能・買い手機能の自社システムでの利用及びそれぞれの取引先との利用の拡大を推進し、利用企業数が増加した。また、原価率・アレルギー情報・調理工程の一元管理が可能になる「ASP メニュー管理システム」の利用も順調に増加した。

ASP 商談事業

「ASP 商談システム」は、全国でのセミナー開催による新規数の増加で、売り手企業及び買い手企業が純増した。また、サイトでの取引活性化を目的に販促を行い、特に 3 月の決済代行システム、アウトレットマートの取引高が増加した。第 1 四半期の売上高は会社計画に対して 3 百万円下回った。しかしながら、4 月は巻き返しの動きが出ている模様である。

ASP 受注・営業事業

「ASP 受注・営業システム」は、卸会社のデータ受注率及び売上のアップを目的としたコンサルティング、卸会社の基幹システムとのデータ連動を推進し、発注店舗数が増加した。また、美容業界向け「BEAUTY Info Mart（ビューティインフォマート）」、医療業界向け「MEDICAL Info Mart（メディカルインフォマート）」の実績作りが行われた。その結果、営業利益は 6 百万円（前年同期は営業損失 38 百万円）となり、黒字に転化した。

同社では「外食産業は小さい店舗であっても、Web 発注が当たり前という時代になる。その

ための仕組みを作っていく」として、2014 年 12 月期もシステムの普及に注力している。第 1 四半期の受注卸社数や発注店舗数の増加からは、こうした成果が徐々に上がりつつあると考えられる。

クラウドサービス事業

「Foods Info Rise 販促支援システム」の利用拡大を推進し、食品メーカーの利用が増加した。また、メニュー（レシピ）開発サービス、ソーシャルデータ活用・分析サービスの利用が堅調に増加した。

海外事業

中国での「SaaS システム」の当第 1 四半期連結会計期間末の利用企業数は、新規稼動が第 2 四半期以降となった関係で増減がなく 13 社となったが、既存利用企業の発注店舗数及び月間システム取引高は増加傾向にあった。また、システム受託開発は計画通り進み、売上高が増加した。営業損益は人件費等の経費により営業損失 9 百万円（前年同期は営業損失 22 百万円）となった。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ

2014 年 12 月期会社予想

下記、「将来展望」を参照。第 1 四半期実績を踏まえての特徴的な点は以下。

第 1 四半期実績を踏まえて

会社計画比

第 1 四半期の売上高は会社計画を 20 百万円上回る 1,157 百万円、売上総利益は同 22 百万円上回る 886 百万円、営業利益は同 60 百万円上回る 423 百万円となった。営業利益が売上高以上に計画を上回っている背景として、販管費が会社計画を 39 百万円下回り 462 百万円となったことがあげられる。

販管費の計画比減少の主因は、販促費と支払手数料が中心である。同社では、通期ではほぼ想定どおりとしており、販促費も第 2 四半期以降消化して売上増につなげていくとしている。

ASP 受発注事業

ASP 受発注事業は順調な進捗で第 1 四半期は計画を売上高で 11 百万円、営業利益は 24 百万円上回った。同社の事業構造は「積み上げ型」であるため、第 1 四半期に計画を上回った部分は第 2 四半期以降にも計画を上回る部分として効果を表す可能性が高い。

業態の拡大（外食産業以外のホテル、給食関連、商業施設など）、エリアの拡大（2013 年に拠点を新設した西日本エリアなど）、アライアンスパートナーからの紹介案件の動向などが、注目点としてあげられる。

ASP 規格書事業

ASP 規格書事業は、第 1 四半期は計画通りの売上高となったが、第 2 四半期以降については、業界大手の企業との商談が動き出す可能性が出てきている。仮に、業界大手が ASP 規格書システムを採用した際は、同システムの普及に弾みがつく可能性がある。

クラウドサービス事業

同社はビッグデータを活用したソーシャルデータ活用・分析サービスの提供を行っている。同サービスは日立システムズ、ホットリンクとの協業によるもので、サービス開始から 2015 年 12 月期末までの累計受注額 5 億円を目標としており、第 1 四半期の実績は約 10 百万円であった。2013 年 12 月期第 1 四半期は同サービスの提供開始時期ということもあり実績はほとんどなかったこと、2014 年 12 月期第 1 四半期のクラウドサービス事業の前年同期比での増収額が 10 百万円であったことを踏まえると、クラウドサービス事業の成長は同サービスの

成長ともいえる。今後も需要予測を含めたサービス内容の充実を図る予定であり、同サービスの売上高に注目したい。

海外事業

台湾版「FOODS Info Mart」の提供を開始

同社は台湾版「FOODS Info Mart」の提供を4月より本格的に開始した。ターゲットは台湾進出を予定している日系企業を中心に現地企業も取り込んで行きたいとしている。台湾の外食市場は飲食店店舗数189,000店、市場規模1.4兆円（2010年、Euromonitor International）で、飲食店はチェーン展開が進んでいるという。日本よりも規模は小さいながら、台湾のフード業界での受発注業務は電話・FAXがまだ主流となっており、ここに業務効率化をサポートする台湾版「FOODS Info Mart」を提供する。

現地での営業・フォローは現地代理店が担当するが、既に5月から数社へのサービス提供がスタートする予定である。

他、トピックス

フード業界に特化した情報ポータルサイト「フーズチャネル」オープン

同社は2014年4月30日にフード業界に関わる全ての企業に向けた食に関する情報発信を目的とする総合ポータルサイト「フーズチャネル」を開設した。ターゲットは、インフォマートの会員事業所数は142,677事業所、登録担当者数は708,342名、そしてフード業界の事業所数1,254,538事業所、従業者数11,610,244名（平成24年経済センサス活動調査より）。

まだ開設して日が浅いものの、会員限定コンテンツでは全国の市況（相場情報）や不動産オーナー直物件（事業用物件）、業務用レシピ等の、外食産業に関わる情報が充実しつつある。今後、国内最大級の専門ポータルサイトとして情報発信の充実など含めて発展した際には、広告収入等も視野に入ってくることも考えられる。

将来展望

中期経営計画	09年12月期	10年12月期	11年12月期	12年12月期	13年12月期	14年12月期	14年12月期 中期計画 2013年2月時点
（百万円）	連結	連結	連結	連結	連結	会社予想	
売上高	**2,945**	**3,043**	**3,324**	**3,785**	**4,339**	**5,212**	**5,212**
ASP受発注事業	1,668	1,881	2,071	2,353	2,631	2,847	2,743
ASP規格書事業	196	318	362	459	586	737	711
ASP商談事業	1,077	791	700	661	717	812	827
ASP受注・営業事業	-	42	173	268	335	639	733
クラウドサービス事業	-	11	20	42	73	156	166
海外事業	4	0	3	16	39	64	64
前期比	14.6%	3.3%	9.2%	13.9%	14.7%	20.1%	-
ASP受発注事業	11.1%	12.8%	10.1%	13.6%	11.8%	8.2%	-
ASP規格書事業	-	61.7%	14.1%	26.7%	27.5%	25.9%	-
ASP商談事業	0.8%	-26.5%	-11.5%	-5.6%	8.5%	13.2%	-
ASP受注・営業事業	-	-	311.0%	55.0%	24.7%	91.2%	-
クラウドサービス事業	-	-	86.3%	103.9%	75.2%	116.7%	-
海外事業	-	-96.4%	-	529.2%	147.2%	64.1%	-
売上原価	**1,012**	**974**	**1,079**	**1,306**	**1,490**	**1,161**	**1,123**
売上総利益	**1,934**	**2,069**	**2,246**	**2,478**	**2,849**	**4,053**	**4,089**
ASP受発注事業	1,221	1,381	1,576	1,844	1,979	2,161	2,066
ASP規格書事業	123	217	263	329	403	606	599
ASP商談事業	588	546	420	293	375	656	669
ASP受注・営業事業	-	0	71	52	103	542	660
クラウドサービス事業	-	-22	-28	-13	9	74	102
海外事業	1	-53	-49	-16	-4	24	24
前期比	17.0%	7.0%	8.5%	10.4%	15.0%	42.3%	-
ASP受発注事業	14.4%	13.0%	14.1%	17.1%	7.3%	9.2%	-
ASP規格書事業	-	76.8%	21.1%	25.1%	22.3%	50.7%	-
ASP商談事業	0.5%	-7.2%	-23.1%	-30.2%	28.2%	74.8%	-
ASP受注・営業事業	-	-	-	-26.5%	98.3%	426.2%	-
売上総利益率	65.6%	68.0%	67.6%	65.5%	65.7%	77.8%	78.5%
ASP受発注事業	73.2%	73.4%	76.1%	78.4%	75.2%	75.9%	75.3%
ASP規格書事業	62.6%	68.4%	72.6%	71.7%	68.8%	82.2%	84.2%
ASP商談事業	54.6%	69.0%	59.9%	44.3%	52.3%	80.8%	80.9%
ASP受注・営業事業	-	0.4%	40.9%	19.4%	30.8%	84.8%	90.0%
販売管理費	**1,206**	**1,463**	**1,596**	**1,663**	**1,754**	**2,017**	**2,054**
前期比	21.4%	21.3%	9.1%	4.2%	5.5%	15.0%	-
営業利益	**728**	**606**	**650**	**815**	**1,095**	**2,035**	**2,035**
ASP受発注事業	764	909	1,044	1,194	1,210	1,342	1,231
ASP規格書事業	-8	54	35	45	54	182	174
ASP商談事業	5	239	137	11	70	270	267
ASP受注・営業事業	-	-407	-337	-259	-123	272	376
クラウドサービス事業	-	-110	-101	-81	-50	1	25
海外事業	-34	-79	-127	-92	-56	-23	-38
前期比	10.4%	-16.8%	7.3%	25.5%	34.3%	85.9%	-
ASP受発注事業	-	19.0%	14.9%	14.3%	1.4%	10.9%	-
ASP規格書事業	-	-	-36.3%	30.0%	21.1%	235.0%	-
ASP商談事業	-	-	-42.7%	-91.6%	514.2%	286.1%	-
営業利益率	24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%	39.0%	39.0%
ASP受発注事業	45.8%	48.3%	50.4%	50.7%	46.0%	47.1%	44.9%
ASP規格書事業	-3.9%	17.1%	9.5%	9.8%	9.3%	24.7%	24.5%
ASP商談事業	0.5%	30.2%	19.5%	1.7%	9.8%	33.3%	32.3%
経常利益	**727**	**605**	**645**	**815**	**1,107**	**2,026**	**2,026**
前期比	9.9%	-16.8%	6.6%	26.4%	35.8%	83.0%	-
経常利益率	24.7%	19.9%	19.4%	21.5%	25.5%	38.9%	38.9%
当期純利益	**406**	**353**	**361**	**496**	**631**	**1,214**	**1,214**
前期比	4.8%	-13.1%	2.2%	37.6%	27.1%	92.4%	-
純利益率	13.8%	11.6%	10.9%	13.1%	14.5%	23.3%	23.3%

出所：会社資料よりSR作成

注：表の数値が会社資料と異なる場合がるが、四捨五入により生じた相違であることに留意

当初中計との比較	13年12月期計画及び実績				14年12月期計画			
（百万円）	2012年2月時点 (a)	2013年2月時点	実績 (b)	(b)-(a)	2012年2月時点	2013年2月時点 (c)	2014年2月時点 (d)	(d)-(c)
売上高	4,677	4,388	4,339	-49	5,552	5,212	5,212	0
売上原価	1,710	1,572	1,490	-82	1,151	1,123	1,161	38
売上総利益	2,967	2,816	2,849	33	4,400	4,089	4,053	-36
販管費	1,970	1,818	1,754	-64	2,365	2,054	2,017	-37
営業利益	997	997	1,095	98	2,035	2,035	2,035	0
経常利益	988	988	1,107	119	2,026	2,026	2,026	0
当期純利益	594	594	631	37	1,214	1,214	1,214	0

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は 2012 年 2 月 14 日に中期経営計画（2012 年 12 月期から 2014 年 12 月期）を公表した。その後、2013 年 2 月 14 日に 2012 年 12 月期の実績を踏まえ、2014 年 2 月 14 日に 2013 年 12 月期の実績を踏まえ計画値は見直されたが、営業利益以下はともに変更はない。

中期経営方針

中期経営方針は、以下の施策によって構成されている。

業界標準化へ向けたフード業界 B to B の強化

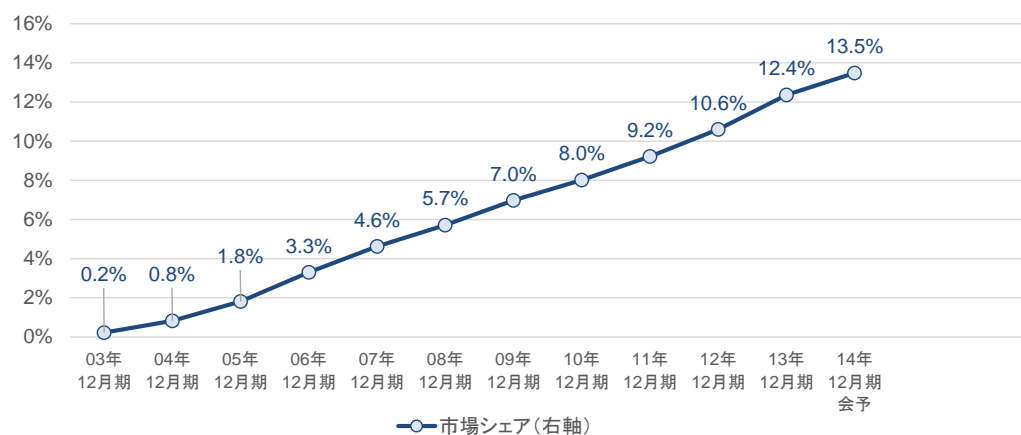
同社は中期経営方針として「FOODS Info Mart」利用企業数 36,000 社超、システム取引高 1 兆円を掲げる。2013 年 12 月期決算を踏まえて公表された中計最終年度の 2014 年 12 月期会社計画では利用企業数 38,092 社、システム取引高 9,400 億円の目標が示された。

利用企業数：
利用企業数は、中計策定時の 3 年間で 1 万社以上の増加（2011 年 12 月期実績 25,735 社、2014 年 12 月期当初目標 36,689 社）を目指していたが、「ASP 受発注事業」における利用企業数増加が順調に進んでいることを受け、計画は 38,092 社に上方修正（2014 年 2 月）されている。

システム取引高：
システム取引高（ASP 受発注システム+ ASP 受注・営業システム）は目標値の公表は当初なかったが、2013 年 12 月期第 2 四半期決算説明資料にて 2014 年 12 月期に 9,400 億円の計画値が示された。

市場シェア：
市場規模を、2012 年外食産業市場規模（23 兆 2,386 億円。外食産業総合調査研究センター）の 30%が仕入額（6 兆 9,715 億円）と想定して、これを分母にして同社のシステム取引高を分子に試算してみると、2013 年 12 月期のシェアは 12.4%、2014 年 12 月期のシェア目標

は13.5%と計算できる。シェアはFOODS Info Mart利用企業数の増加とともに着実に上昇していると言える。

2013年12月期の決算説明会では、村上勝照社長から「市場シェアを30%まで獲得することは可能であり、まずは16%（同社ではシェア上昇に加速がつく閾値を16%とみている）を目指す」との趣旨の発言があった。同社の市場シェアがここにきて加速しつつある点を踏まえると16%は2015～2016年には閾値に達する可能性があるとSR社ではみている。

出所：会社資料、外食産業総合調査研究センター資料よりSR社作成

戦略子会社2社による2事業の黒字化
（株式会社インフォマートインターナショナル、株式会社インフォライズ）

インフォマートインターナショナル社（出資比率66.7%）は中国事業、インフォライズ社（同51%）は販促支援システムの利用企業数の増加を推進し黒字化の実現をめざす。

他業界展開

フード業界での実績を活かし、美容業界・医療業界等の他業界でのシステム提供を推進。

「B to B & クラウドプラットフォーム」の構築と始動

次世代プラットフォームである「B to B&クラウドプラットフォーム」を構築し、そのテクノロジーを同社グループのさらなる成長の起点とする。

配当方針

また、同社は配当方針として、個別業績に基づいた配当性向50%以上を目標として掲げており、2014年12月期において1株当たり年間配当金19.38円を計画している。

2012 年 12 月期決算を踏まえた当初計画値からの変更（2013 年 2 月時点）

売上高は 2012 年 12 月期決算実績を踏まえ、見直しを行った結果、当初計画比で好調な「ASP 受発注事業」は増額修正、進捗が遅れた「ASP 受注・営業事業」、「海外事業」は減額修正となった。その結果、売上全体では 2013 年 12 月期は 289 百万円、2014 年 12 月期は 340 百万円の減額修正となった。

営業利益、経常利益、当期純利益は売上原価と販管費の見直しにより、当初計画から変更はない。営業利益は全体では変更はないが、セグメント別には調整がなされた。

2013 年 12 月期決算を踏まえた計画最終年度の変更（2014 年 2 月時点）

中計最終年度となる 2014 年 12 月期の会社計画は売上高・営業利益・経常利益・当期純利益は変更されていない。ただ、2013 年 2 月の修正と同様に、売上原価・販管費は見直しがなされ、セグメント別にも調整がなされた（「将来展望」冒頭の表参照）。

前回計画比では、好調が続く「ASP 受発注事業」、「ASP 規格書事業」は売上高・営業利益とも増額修正された一方、「ASP 受注・営業事業」は引き続き 2014 年 12 月期に業績を大きく伸張させる計画であった。しかしながら、2013 年 12 月期の進捗の遅れを背景に売上高・営業利益とも減額修正された。

売上高

売上高に関しては前述のように「ASP 受発注事業」、「ASP 規格書事業」が引き続き堅調な増加を見込む。加えて、「ASP 受注・営業事業」が大きく伸びる計画。その他、「ASP 商談事業」は 2012 年 12 月期の底入れ、2013 年 12 月期の反転後、2014 年 12 月期は業容を拡大する計画。「クラウドサービス」、「海外」も一定の売上高に増加すると見込んでいる。

売上原価

中期経営計画では次世代プラットフォームの導入によって 2012 年 12 月期、2013 年 12 月期の売上原価が一時的に膨らむ計画であった。2013 年 12 月期でこの影響は終了し、2014 年 12 月期は中期計画での想定どおり、売上原価中のソフトウェア償却費が約 3 億円減少する計画である。従って、営業利益は 2013 年 3 月期から 2014 年 12 月期に向けて増益率が加速していく計画となっている。

売上原価（百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 会社予想
売上原価	**1,012**	**974**	**1,079**	**1,306**	**1,490**	**1,161**
データセンター費	352	387	381	303	351	356
ソフトウエア償却費	365	445	548	852	1,076	709
その他	295	142	150	152	63	96
対売上高比率	**34.4%**	**32.0%**	**32.4%**	**34.5%**	**34.3%**	**22.3%**
データセンター費	11.9%	12.7%	11.5%	8.0%	8.1%	6.8%
ソフトウエア償却費	12.4%	14.6%	16.5%	22.5%	24.8%	13.6%
その他	10.0%	4.7%	4.5%	4.0%	1.5%	1.8%
前年比		**-38**	**104**	**228**	**184**	**-329**
データセンター費		35	-6	-78	48	5
ソフトウエア償却費		80	103	304	224	-367
その他		-153	8	2	-89	33

出所：会社資料よりSR作成
注：表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意
注：データセンター費、ソフトウェア償却費は単体売上原価中のASP受発注、ASP規格書、ASP商談、ASP受注・営業を対象

売上原価のうちの「FOODS Info Mart」に関連したシステム関連の費用は上図のような推移となっている。次世代プラットフォームは棚卸機能等の一部が 2012 年 9 月にリリースされ、2013 年 9 月に完成した。既存プラットフォームから新プラットフォームへの移行が行われ、新プラットフォームの減価償却費が発生することとなる。一方、既存のプラットフォームに関しては、従来 5 年定額償却を行ってきたが、2012 年 12 月期より償却期間を 2 年に短縮し、2013 年 12 月期末までに償却を終えた。

2012 年 12 月期及び 2013 年 12 月期に関しては、既存プラットフォームの償却期間短縮化影響、あるいは既存プラットフォームと新プラットフォームの二重の償却費を計上する影響を受けて、一時的に売上原価が増加した。キャッシュフローに影響はないが、営業利益がその分、実態よりも低い数字になったと言える。

次世代プラットフォーム（ASP 受発注システムの発注機能・棚卸機能）

出所：会社資料

同社によれば、「次世代プラットフォーム」の導入によって、これまでの投資期間の長期化、投資費用の増大などが起きやすかった既存プラットフォームから、より開発スピードの向上、開発コストの削減などが見込め、投資効率向上が見込めるとのことである。

SR 社の理解では、同社のプラットフォームは取引量の増大に耐えるためにその都度複雑なシステム全体の改変を余儀なくされ、ソフトウェア償却費などの投資費用が嵩みがちであった。新プラットフォームでは、取引量が増加したとしても、（レゴ・ブロックのように）部分的な改変で対応可能となるため、よりスピーディにかつより低コストでの開発が可能となる模様である。

システム関連費用中のデータセンター費に関しては、2011 年 12 月期中に取り組んだサーバー構成の改善効果によって、利用企業数・システム取扱高が増加する計画の下でも費用の増加を抑制することが可能であると同社は述べている。

販管費

販管費は、2014 年 12 月期に前期比 15%増の 2,017 百万円が計画されている。主な増加要因は採用人員増等による人件費、各システムの拡販に向けた販売促進費の増加である。2013 年 12 月期の販管費は期初計画 1,818 百万円に対し 1,754 百万円で着地したが、販促費が約 50 百万円の予算未達となったことが主要因である。同社では販促費は予算どおり使って売上高成長に結び付けていかねばならないと考えている。その意味では、2013 年 12 月期はもっと顧客拡大が出来たはず、と同社では認識していると考えられる。

同社のビジョン

中期経営計画の先にある、同社のめざす姿として、「テクノロジー集団として、あらゆる業界に B to B プラットフォームを提供し、グローバルな B to B インフラ企業」が掲げられている。

具体的な数値で表現すると、売上高で 80,000 百万円弱、営業利益率 40%というのが同社の思い描く長期ビジョンのようだ。また、その際の売上構成としては、国内が約 40%、海外が約 60%、国内に関しては、フードが引き続き大半を占める姿を念頭に置いているようである。

こうした同社のビジョンを踏まえた際、今中期経営計画は、「ホップ・ステップ・ジャンプ」の「ホップ」に該当しよう。その意味では、計画数値の達成もさることながら、同社が中期経営方針で掲げているような「土台」を築くことが強く求められるところといえよう。

事業内容

ビジネス

同社は主にフード業界に特化した企業間電子商取引（B to B プラットフォーム）「FOODS Info Mart（フーズインフォマート）」を運営している。

主要事業

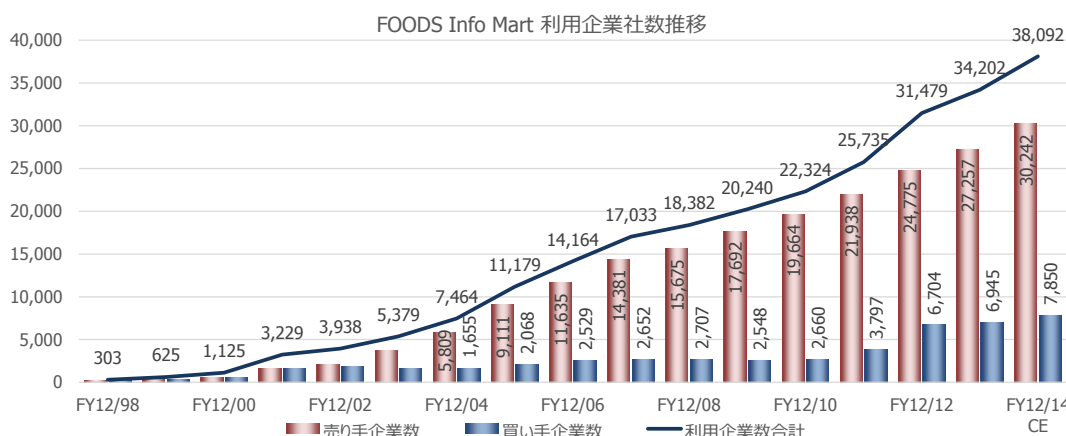
同社は ASP（Application Service Provider（アプリケーションサービスプロバイダ）の略）、すなわちビジネス用のアプリケーションソフトの機能をインターネット経由で顧客にサービスする事業者である。主に、以下 4 つのサービスからなる企業間電子商取引「FOODS Info Mart」を運営し、プラットフォームをフード業界（注）の利用企業に提供しており、その市場シェアを年々高めている。

- **「ASP 受発注システム」**：外食チェーンの発注から支払金額確定までインターネットで総合管理する。フード業界のサプライチェーンでいう末端の外食店・食品小売店と中間流通である食品卸の間の「川下」の商取引・情報受発信に関わる仕組み
- **「ASP 規格書システム」**：フード業界標準の「商品規格書」を電子化する
- **「ASP 商談システム」**： 商品情報をデータベース化し、購買・営業ツールとして商談業務の効率化をめざすシステム
- **「ASP 受注・営業システム」**：食品卸が外食店・食品小売店に対する Web 受注、Web 営業を行える仕組み

注：「フード業界」とは、食品業界及び小売業界、サービス業界の一部を含む「食」に関連する業界を示す。具体的には、食品製造・特産品販売者・農協・漁協・卸売業・生産社・外食・ホテル・旅館・スーパー・小売・百貨店・惣菜、給食、弁当等を取扱う業種の企業

比較的低価格のサービス提供を ASP 型システムによって可能にしている点は同社の特徴の 1 つである。その他の特徴としては、上記 4 システムによって、新規取引先開拓から商談・取引・受発注・決済までをワンストップで行うことができるほか、社内や既存取引先間でグループウェアとして情報を共有して業務を効率化できることなどが挙げられる。

セグメントは、6 事業により構成されている。うち 4 事業は「FOODS Info Mart」のシステムと対応しており、「ASP 受発注事業」、「ASP 規格書事業」、「ASP 商談事業」、「ASP 受注・営業事業」より成る。他 2 事業は、「クラウドサービス事業」、「海外事業」である。新たな事業展開として、「クラウドサービス事業」、「海外事業」の他に、フード業界以外の他業界（理美容業界、医療業界）向けの企業間電子商取引も手掛けている（セグメントは「ASP 受注・営業事業」に含まれる）。

下図は日本国内の食品流通の流れと各事業が提供するプラットフォームとの関係を表している。食品流通業界の製造から販売までに用いられるシステムを幅広く提供していることが分かる。市場シェアは年々上昇をしており、2013 年 12 月末現在の外食産業におけるシェアは、システム取引高で 12.4%（同社推定）、利用事業者数ベースで 11.4%（同）である。

出所：会社資料よりSR作成

（買い手）外食、ホテル・旅館、給食・惣菜、スーパー・小売、通販、卸売業等　（売り手）卸売業、生鮮三品仲卸、製造・メーカー、生産者、商社、農協・漁協、特産品業者等

事業区分	提供システム		月額システム使用料　（金額：税別）
ASP受発注事業	ASP受発注システム	外食チェーン等（買い手）と取引先（売り手）が日々の受発注業務をWeb上で行うBtoBシステム	買い手企業： 本部： 18,000円 / 店舗： 1,300円 売り手企業： 月定額制・従量制を選択 定額制： 28,000円、１ＩＤ追加： 800円／月 従量制： 月額取引金額の１.１％ （10万未満無料） ※初期費用（買い手）： 300,000円 ～ 1,000,000円
ASP規格書事業	ASP規格書システム	買い手機能、卸機能、メーカー機能で相互間の商品規格書の提出・回収業務をWeb上で行うBtoBシステム 自社データベースとしても利用	買い手機能： 30,000円 卸機能： 25,000円 メーカー機能 月定額制・従量制を選択 定額制： 25,000円 従量制： 1,000円 ～ 15,000円 ※初期費用(買い手)：300,000円～ (卸)：50,000円～
	ASPメニュー管理システム	自社メニューの原価率、調理工程等をWeb上で一元管理	本部： 10,000円、店舗： 500円 ※初期費用： 300,000円 ※オプション機能 外部アップロード機能 30,000円
ASP商談事業	ASP商談システム	既存取引先との商談機能 新規取引先発掘のﾏｰｹｯﾄﾌﾟﾚｲｽ 自社データベースとしても利用	買い手企業： 5,000円、売り手企業： 25,000円 ※ 決済代行システム（取引金額の５％） ※ アウトレット（取引金額の10%） 売り手企業： 全国特産品Mart/アウトレットMart、+即決Mart 決済代行/アウトレット システム利用 ※初期費用（売り手）： 100,000円
ASP受注・営業事業	ASP受注・営業システム	卸会社（売り手）が取引先の個店・オーナー店からのデータ受注に利用するBtoBシステム 商品カタログで営業推進	売り手企業： 従量制 （①+②+③の合計金額） ①月間取引金額 1,000万円までの金額 ・・・ 3.0% ②月間取引金額 1,000万円を超える金額 ・・・ 0.5% ③月間取引金額 1億円を超える金額 ・・・ 0.1% ※初期費用（売り手）： 300,000円
ｸﾗｳﾄﾞｻｰﾋﾞｽ事業	販促支援システム	メーカー・卸会社間のクラウド型 販促プラットフォーム メニュー開発、提案サービス	情報提供企業：25,000円（1拠点～）＋1担当者IDにつき 500円 ＋情報提供先1企業につき 800円 ※初期費用：200,000円～ メニュー開発：1メニュー 10,000円～20,000円
海外事業	中国版BtoBシステム	「SaaSメーカーシステム」	メーカー： 2,000元 ※初期費用（メーカー）： 25,000元
		「SaaS卸・代理店システム」	卸・代理店： 1,000元 ※初期費用（卸・代理店）： 15,000元
		「SaaS受発注システム」	買い手企業（本部：5000元 / 店舗：100元） ※初期費用（買い手）：5,000元 ～ 売り手企業： 月間取引金額の1%（最大2,000元）
	台湾版BtoBシステム	「SaaS食品営業システム」	卸企業：定額制 15,000NT$、初期費用 40,000NT$
		「SaaS食品受発注システム」	飲食店運営企業：本部3,000NT$ / 店舗300NT$ ※初期費用：11,500NT$～ 取引先：定額制（15,000NT$）、従量制（流動金額の1%、30,000NT$未満の月額取引は非課金）

出所：会社資料よりSR作成

セグメント毎の売上及び利益は下図の通り。収益寄与が大きいのは、「ASP 受発注事業」である。

セグメント売上・利益（百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 会社予想
売上高	**2,945**	**3,043**	**3,324**	**3,785**	**4,339**	**5,212**
前年比	-	3.3%	9.2%	13.9%	14.7%	20.1%
ASP受発注事業	1,668	1,881	2,071	2,353	2,631	2,847
前年比	11.1%	12.8%	10.1%	13.6%	11.8%	8.2%
構成比	56.6%	61.8%	62.3%	62.2%	60.6%	54.6%
ASP規格書事業	196	318	362	459	586	737
前年比	-	61.7%	14.1%	26.7%	27.5%	25.9%
構成比	6.7%	10.4%	10.9%	12.1%	13.5%	14.1%
ASP商談事業	1,077	791	700	661	717	812
前年比	0.8%	-26.5%	-11.5%	-5.6%	8.5%	13.2%
構成比	36.6%	26.0%	21.1%	17.5%	16.5%	15.6%
ASP受注・営業事業	-	42	173	268	335	639
構成比	-	1.4%	5.2%	7.1%	7.7%	12.3%
クラウドサービス事業	-	11	20	42	73	156
海外事業	4	0	3	16	39	64
売上総利益	**1,934**	**2,069**	**2,246**	**2,478**	**2,849**	**4,053**
前年比	-	7.0%	8.5%	10.4%	15.0%	42.3%
売上総利益率	65.6%	68.0%	67.6%	65.5%	65.7%	77.8%
ASP受発注事業	1,221	1,381	1,576	1,844	1,979	2,161
前年比	14.4%	13.0%	14.1%	17.0%	7.3%	9.2%
売上総利益率	73.2%	73.4%	76.1%	78.4%	75.2%	75.9%
ASP規格書事業	123	217	263	329	403	606
前年比	-	76.8%	21.1%	25.1%	22.3%	50.5%
売上総利益率	62.6%	68.4%	72.6%	71.7%	68.8%	82.2%
ASP商談事業	588	546	420	293	375	656
前年比	0.5%	-7.2%	-23.1%	-30.2%	28.2%	74.7%
売上総利益率	54.6%	69.0%	59.9%	44.3%	52.3%	80.8%
ASP受注・営業事業	-	0	71	52	103	542
クラウドサービス事業	-	-22	-28	-13	9	74
海外事業	1	-53	-49	-16	-4	24
営業利益	**728**	**606**	**650**	**815**	**1,095**	**2,035**
前年比	-	-16.8%	7.3%	25.5%	34.3%	85.9%
営業利益率	24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%	39.0%
ASP受発注事業	764	909	1,044	1,194	1,210	1,342
前年比	-	19.0%	14.9%	14.3%	1.4%	10.9%
営業利益率	45.8%	48.3%	50.4%	50.7%	46.0%	47.1%
構成比	105.0%	150.0%	160.7%	146.4%	110.6%	65.9%
ASP規格書事業	-8	54	35	45	54	182
前年比	-	-	-36.3%	30.0%	21.1%	235.0%
営業利益率	-	17.1%	9.5%	9.8%	9.3%	24.7%
構成比	-	9.0%	5.3%	5.5%	5.0%	9.0%
ASP商談事業	5	239	137	11	70	270
前年比	-	-	-42.7%	-91.6%	514.2%	286.1%
営業利益率	0.5%	30.2%	19.5%	1.7%	9.8%	33.3%
構成比	0.7%	39.4%	21.0%	1.4%	6.4%	13.3%
ASP受注・営業事業	-	-407	-337	-259	-123	272
クラウドサービス事業	-	-110	-101	-81	-50	1
海外事業	-34	-79	-127	-92	-56	-23

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2008年12月期以前は、ASP商談事業の数値にEMP事業、ASP受発注事業の数値にASP事業の数値をそれぞれ使用

ASP 受発注事業

ASP受発注事業（企業数、百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結
新規企業数合計	2,359	2,403	2,602	2,756	2,598
売り手企業数	2,189	2,253	2,435	2,538	2,375
買い手企業数	170	150	167	218	223
解約企業数合計	-312	-306	-295	-240	-211
売り手企業数	-276	-269	-250	-198	-171
買い手企業数	-36	-37	-45	-42	-40
企業数増減合計	2,047	2,097	2,307	2,516	2,387
売り手企業数	1,913	1,984	2,185	2,340	2,204
買い手企業数	134	113	122	176	183
期末利用企業数	16,004	18,101	20,408	22,924	25,311
売り手企業数	15,333	17,317	19,502	21,842	24,046
買い手企業数	671	784	906	1,082	1,265
*ASP受発注システム取引高	495,200	562,000	616,300	712,600	825,400
前年比	17.9%	13.5%	9.7%	15.6%	15.8%
売上高	1,668	1,881	2,071	2,353	2,631
前年比	11.1%	12.8%	10.1%	13.6%	11.8%
売上原価	447	501	496	508	652
売上総利益	1,221	1,381	1,576	1,844	1,979
前年比	14.4%	13.0%	14.1%	17.0%	7.3%
売上総利益率	73.2%	73.4%	76.1%	78.4%	75.2%
販売管理費	458	472	532	651	769
売上高販管費率	27.4%	25.1%	25.7%	27.7%	29.2%
営業利益	764	909	1,044	1,194	1,210
前年比	–	19.0%	14.9%	14.3%	1.4%
営業利益率	45.8%	48.3%	50.4%	50.7%	46.0%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2008年12月期以前はASP受発注事業の数値にASP事業の数値を使用

売り手企業と買い手企業の間の日々の受発注業務・伝票処理等をインターネット上で行える「ASP 受発注システム」の運営を行っている。

システム化による顧客メリットは大きい

発注側である買い手企業の本部・店舗と、受注側である売り手企業との間で行われる日々の受発注業務を効率化し、データ化することで、業務コストの削減を実現するのが同システムの狙いである。また、リアルタイムな売上・仕入状況の把握、店舗管理、買掛・売掛の早期確定など、システム化することによるメリットは多岐に渡ると同社は述べている。

顧客は外食企業が中心だが、業態の拡大を図っている

ASP 受発注事業は、2003 年に開始した事業であるが、その後の成長が著しく、主力事業となっている。2014 年 3 月末時点で、「ASP 受発注システム」の利用企業数は 25,858 社、うち売り手企業で 24,538 社、買い手企業で 1,320 社（店舗数 27,718）となっている。同システムを経由した取引高は 2013 年 12 月期で 8,254 億円となっている。

買い手企業は、総合レストランや居酒屋を中心とした外食企業が大半だが、給食・中食、ホ

テル・結婚式場・ゴルフ場などの施設も導入している。当初は 15 店舗以上のチェーン店を対象にスタートしたシステムだが、参加企業が飛躍的に増えたことで、現在は対象を 5 店舗にまで引き下げている。同社では外食企業以外への販路拡大として、ホテルや給食会社、商業施設などの他業態へも同システムの普及拡大を狙っている。

売り手企業は総合及び専門の業務用食品卸企業である。

アライアンスパートナー制度

「ASP 受発注システム」は、1 社の大手買い手企業（売り手企業）が取引先である複数の売り手（買い手）と共に導入するケースが多い。実際、ASP 受発注事業が拡大する上で牽引役の一つとなったのが、「アライアンスパートナー制度（2006 年 10 月開始）」である。

ASP 受発注システムは、従来からも既存顧客による紹介や知名度向上による問い合わせなどでの顧客が増加傾向にあった。同制度は、そうした流れをさらに加速させるために、同社の受発注システムを利用している業務用食品卸企業等をアライアンスパートナーとして選定し、アライアンスパートナーからその取引先である買い手企業の紹介を受け、紹介先に「ASP 受発注システム」の導入を図っていくという制度である。

アライアンスパートナーとしては、受発注システムを自社の取引先に広げることにより、双方の業務の効率化につながるというインセンティブが生じる。そのインセンティブをうまく活用した制度といえる。

また、2014 年 12 月期第 1 四半期では新規案件における紹介案件経由は 45%であった。

将来的には定額制の顧客比率の増加を狙う

システム使用料は月間契約であり、買い手企業が、店舗数に応じた初期費用（30 万円～100 万円程度）と本部 18,000 円/月、店舗 1,300 円/月である。売り手企業は、28,000 円 /月（定額制）か月間取引金額の 1.1%（従量制）を選択できる。ちなみに、売り手企業が従量制を選択した際、月間取引金額が 10 万円未満であれば、システム使用料は無料となる（いずれも税別）。

2014 年 12 月期第 1 四半期時点で、売り手企業の顧客構成で、定額制と従量制の比率（社数）は約 2:8 となっている。定額制では月 28,000 円の収入が得られるが、従量制の顧客からは平均で月約 3,000 円の収入にとどまっている。従量制の顧客が取引量を増やし、定額制へと移行するならば、同社売上高が飛躍的に高まる可能性がある。

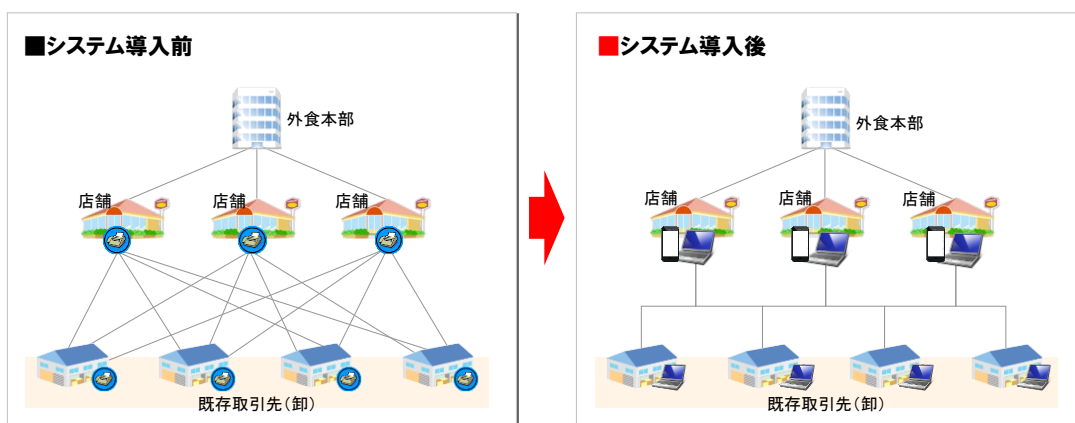
スマ for 店長

「スマ for 店長」は、この「ASP 受発注システム」に 2011 年 12 月より搭載されたサービスであり、発注から検品、棚卸までの業務をスマートフォン（高機能携帯電話）で行える。

同社としては、PC で行われてきた業務をスマートフォンでも管理可能とすることにより、棚や冷蔵庫の在庫状況を見ながら発注が可能など、さらなる利便性の向上を図っている。

同社のパソコン向けサービスを利用する店舗は無料で同サービスを利用できる。基本ソフト（OS）「アンドロイド」を搭載したスマートフォンと、米アップル社の「iPhone（アイフォーン）」に対応している。

ASP 受発注システムの概要

～現在、取引している取引先との受発注を効率化（電話・FAXからオンライン化）～

受発注～請求までがワンストップで完結し、業務改善・コスト削減が実現可能となる

≪外食企業メリット≫

煩雑な発注業務のスリム化
購買管理・店舗管理・請求管理が徹底できる

≪卸企業メリット≫

データ受注化による、受注・請求業務の効率化
取引先と繋がりが増えるほどコスト削減幅が拡大する

出所：会社資料よりSR作成

ASP 規格書事業

ASP規格書事業（企業数、百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結
新規企業数合計	723	627	944	1,055	975
売り手企業数	691	584	800	945	828
買い手企業数	32	43	144	110	147
解約企業数合計	-242	-176	-275	-321	-252
売り手企業数	-221	-174	-264	-288	-241
買い手企業数	-21	-2	-11	-33	-11
企業数増減合計	481	451	669	734	723
売り手企業数	470	410	536	657	587
買い手企業数	11	41	133	77	136
期末利用企業数	3,195	3,646	4,315	5,049	5,772
売り手企業数	3,065	3,475	4,011	4,668	5,255
買い手企業数	130	171	304	381	517
売上高	196	318	362	459	586
前年比	-	61.7%	14.1%	26.7%	27.5%
売上原価	73	100	99	130	183
売上総利益	123	217	263	329	403
前年比	-	76.8%	21.1%	25.1%	22.3%
売上総利益率	62.6%	68.4%	72.6%	71.7%	68.8%
販売管理費	131	163	229	284	348
売上高販管費率	66.5%	51.4%	63.1%	61.9%	59.5%
営業利益	-8	54	35	45	54
前年比	-	-806.0%	-36.3%	30.0%	21.1%
営業利益率	-	17.1%	9.5%	9.8%	9.3%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

商品規格書をデータベース化し、取引先同士がデータ交換できる「ASP 規格書システム」の運営を行っている。

商品規格書とは、取扱商品の仕様を確認するために、売り手企業が買い手企業に提出する帳票である。商品規格・商品特徴などの基本情報、原材料情報、包装への表示情報、製造工程・品質情報など多種多様な情報が記載される。同社は企業毎に異なるフォーマットとなっていた商品規格書を業界で初めて標準化し、情報交換が可能なようにデータベース化した。「食の安全」が社会的に問われている中、商品規格書の重要性は高まりつつあるものと思われる。

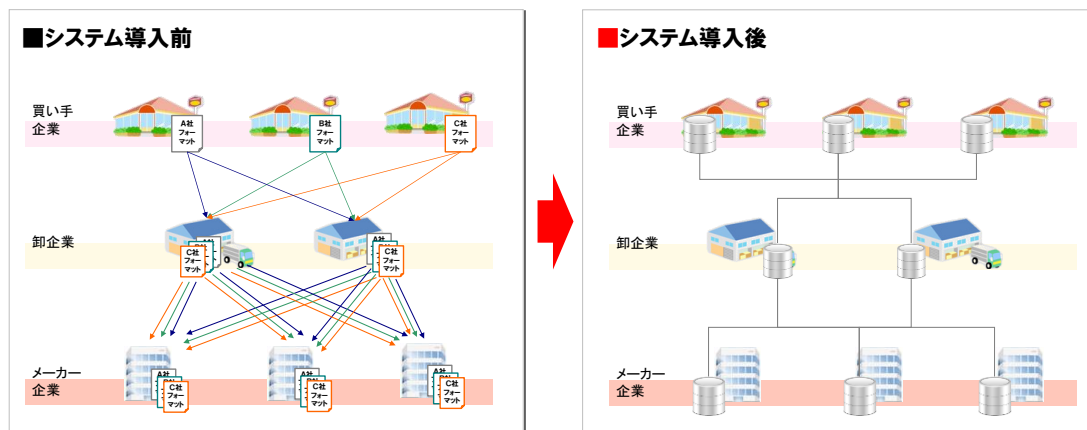
利用企業数

2014 年 3 月末時点の利用企業数は、外食企業などの買い手機能が 243 社、食品卸などの卸機能が 298 社、食品メーカーなどのメーカー機能が 5,055 社である。

システム利用料

システム使用料は月間契約であり、買い手が 30,000 円/月、食品卸が 25,000 円 /月である。食品メーカーは 25,000 円/月（定額制）か従量制（1,000 円~15,000 円程度）を選択できる。また、買い手は 30 万円以上（取引先数による）、食品卸は 5 万円以上の初期費用が必要となる（いずれも税別）。

ASP 規格書システムの概要

～現在、取引している取引先との商品規格書の提出・取得の効率化（紙からオンライン化）～

規格書の作成・提出・取得・自社管理までをシステム化し、規格書関連業務を軽減

≪買い手企業メリット≫
購買商品規格書のデータベース化で、スピーディーな消費者対応、食の安全管理体制の構築を実現可能に

≪卸企業メリット≫
自社商品規格書のデータベース化により、取引先への規格書提出依頼に即日対応が可能に

≪メーカー企業メリット≫
社内での情報共有や、取引先への活用ができる自社商品規格書データベースの構築が可能に

出所：会社資料よりSR作成

ASP 商談事業

ASP商談事業（企業数、百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結
新規企業数合計	1,155	926	1,828	3,729	1,101
売り手企業数	787	379	391	475	571
買い手企業数	368	547	1,437	3,254	530
解約企業数合計	-1,236	-1,152	-891	-718	-753
売り手企業数	-719	-688	-524	-350	-436
買い手企業数	-517	-464	-367	-368	-317
企業数増減合計	-81	-226	937	3,011	348
売り手企業数	68	-309	-133	125	135
買い手企業数	-149	83	1,070	2,886	213
期末利用企業数	4,842	4,616	5,553	8,564	8,912
売り手企業数	2,341	2,032	1,899	2,024	2,159
買い手企業数	2,501	2,584	3,654	6,540	6,753
売上高	1,077	791	700	661	717
前年比	0.8%	-26.5%	-11.5%	-5.6%	8.5%
売上原価	489	245	280	368	342
売上総利益	588	546	420	293	375
前年比	0.5%	-7.1%	-23.1%	-30.2%	28.2%
売上総利益率	54.6%	69.0%	59.9%	44.3%	52.3%
販売管理費	582	307	283	281	305
売上高販管費率	54.1%	38.8%	40.4%	42.6%	42.5%
営業利益	5	239	137	11	70
前年比	–	4,279.4%	-42.7%	-91.6%	514.2%
営業利益率	0.5%	30.2%	19.5%	1.7%	9.8%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**2008年12月期以前は、ASP商談事業の数値にEMP事業の数値を使用

「ASP 商談システム」の運営を行っている。「ASP 商談システム」は商談に関する一連の業務をインターネット上で行うことを可能にする、同社創業以来のサービスである。

食品・食材の仕入を行う「（複数の）買い手企業」と食品・食材の販売を行う「（複数の）売り手企業」が参加し、売り手と買い手のマッチングから既存取引先との商談業務までを行える仕組みである。利用企業は、「取引先」、「業界」、「社内」間で使えるグループウェアとして使用することができる。

例えば、新規取引先を探す際、生産者や食品卸などの売り手が取扱商品情報（商品の写真と特徴、参考卸値、受注可能数、産地、納期、発送体制等）を「商品カタログ」に、外食産業や量販店などの買い手が調達情報（希望する食材・食品、希望価格帯、納入数、納入時期等）を「調達カタログ」にそれぞれ登録する。そうすると、企業は、「条件検索」が利用できるほか、同じ商品分類に登録された食品をマッチングさせ、双方の希望に合う情報がメールで送られてくる「自動取引マッチングシステム」が利用できる。また「商談・取引機能」等の活用により、商談・取引・受発注・決済までをワンストップで実現することが可能となる。

利用企業数

2014年3月時点で、「ASP商談システム」の利用企業数は、9,037社（売り手企業：2,175社、買い手企業：6,862社）となっている。

システム利用料

年間契約で、売り手企業が25,000 円/月、買い手企業が5,000 円/月でとなっている。

決済代行システム

オプションサービスとして、「決済代行システム」という売掛金保証及び一括決済機能を提供するシステムも提供する。「決済代行システム」が利用された際、取引金額の5%を売り手企業から徴収する仕組みとなっている。売り手企業及び買い手企業は、「決済代行」、「2社間の直接売買」のいずれかを毎回選択できる。

決済代行は、売り手と買い手の間に同社が入り、商品代金を「月末締め、翌月10日払い」の支払いサイトで同社から売り手に支払い、買い手はその後代金を一括で同社に支払う仕組み。買い手からの代金回収は、ファクタリング会社、信販会社等により同社への支払いにつき保証もしくは立替を受けることで行っている。従って、仮に買い手からの代金回収の遅延、不払い等が発生したとしても、同社には貸倒費用が発生しない。一方、上記取引金額の5%からファクタリング会社、信販会社等へ支払った保証料を控除した額が同社の収益となる。

アウトレットマート

「ASP商談システム」おいては、「アウトレットマート」というコーナーを設け、同社が売買取引の当事者として売り手企業から規格外品など余剰在庫の売り切りを目的に商品を仕入れ、買い手企業への販売を行っている。同社はその際、取引金額の10%を売り手企業から徴収している。同社は「ASP商談システム」の運営において、利用企業との間で締結する「出店約款」で、原則として運営者である立場であり、売買の当事者ではないことを定めている。しかし、オプションサービスである「アウトレットマート」では、売買取引の当事者として出品者から商品を仕入れ、購入者へ販売している。同社は売買交渉の成立後、商品を仕入・販売するため、原則として仕入在庫は発生しない。

ASP 商談システムの概要

出所：会社資料よりSR作成

ASP 受注・営業事業

食品卸企業を主な対象として、食品卸企業が小規模個店（チェーン化されていない小規模の飲食店等）に対し Web 受注、Web 営業を行える仕組みである「ASP 受注・営業システム」の提供・運営を行っている。2010 年 12 月期までは ASP 商談事業に含まれていたが、2011 年 12 月期以降、セグメントとして独立した。

「ASP 受注・営業システム」は、食品卸企業が受注から請求業務までをシステム化し、業務効率化・改善・コスト削減を可能とすることを目的としたシステムである。例えば、食品卸企業にとっては、初期費用を負担することなく自社のホームページに当該エンジンを組み込むだけで、小規模個店向けにオンライン受発注サービスを提供できるようになる。また、個店は食材発注のたびに食品卸企業のホームページにアクセスするため、食品卸は目玉商品の紹介・販促等の営業活動を Web 上で時間制約なしに行えるというメリットが挙げられる。

食品卸企業は、中堅以上の外食チェーンとは外食側の専用システムや同社の ASP 受発注システムにより既にオンライン受発注が可能となっているケースが多い。そのため、ASP 受注・営業システム導入後は顧客の大半との受発注がオンライン化され、業務コストの大幅な削減が可能になるものとみられる。

利用企業数

2014 年 3 月時点で、「ASP 受注・営業システム」の利用企業数は、受注卸社は 175 社、発注店舗は 22,785 店舗となっている。

システム利用料

システム使用料は月間契約であり、個店（外食の小規模個店）は無料、卸会社（食品卸）は月間取引金額 1,000 万円までは取引金額の 3%、1,000 万円を超える分については同 0.5%、1 億円を超える分については同 0.1%、の従量課金である。30 万円の初期費用が必要となる（いずれも税別）。

フード業界以外の業界向けシステム

同社は 2011 年 12 月期より、フード業界向けの「FOODS Info Mart」に加え、理美容業界向けの「BEAUTY Info Mart」、医療業界向け（動物病院に特化）の「MEDICAL Info Mart」も展開している（これらは ASP 受注・営業事業に含まれている）。

Beauty Info Mart

「BEAUTY Info Mart」は、売り手企業である卸会社には、ネット上でシャンプーやパーマ剤など商品の受注や営業を効率化できるシステムを提供。取引先を登録すると、商品カタログやメールマガジン、チラシなどを制作・配信できる。受発注や請求金額の通知などもできるほか、売り上げ分析などもできる。

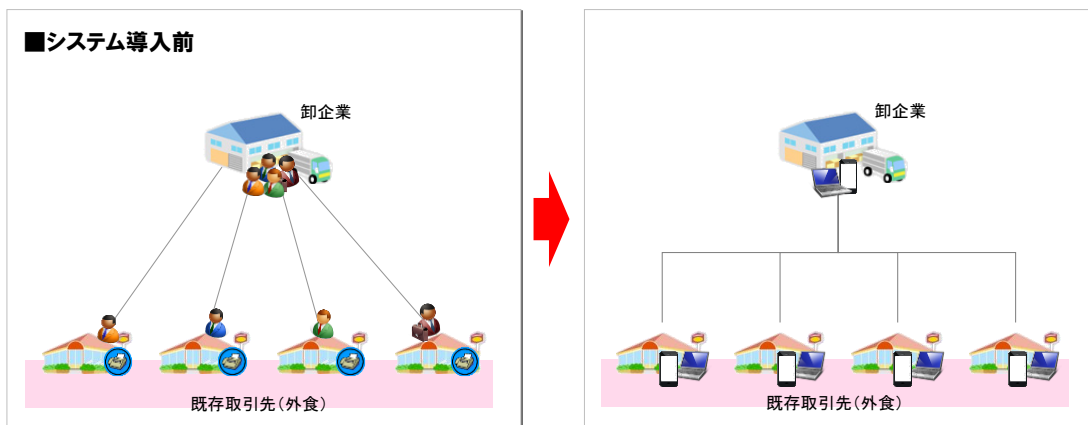
買い手企業である美容室やエステサロンなどには、商品の発注や在庫管理などができるシステムを提供している。多店舗展開する美容室の場合、本部と店舗、卸会社間で取引データの共有もでき、伝票入力作業や請求書との照合作業も省ける。美容業界では FAX や電話での取引が現在も主流で、人件費や営業面での機会損失も出ていた。システム使用料は「FOODS Info Mart」と同様である。

Medical Info Mart

「MEDICAL Info Mart」は、動物病院と動物病院向けに医薬品の卸を行っている企業間の受注・営業システムを、主に医薬品卸企業向けに提案している。動物病院向けの受発注システムや、医療機器、一般病院向けシステムの提供も同時に行っている。

動物病院に限らず、医療業界ではフード業界における大手チェーン店にあたる病院が少なく、特定の病院から卸会社向けに大きく展開することが困難と思われる。そのため、卸会社が個店向けに利用している受注・営業システムの方法を主に踏襲するとのことだ。システム使用料は「FOODS Info Mart」と同様である。

ASP 受注・営業システムの概要

～現在、取引している取引先への販促強化と受発注の効率化（営業と受注のオンライン化）～

受発注から請求までをワンストップで完結し、売上拡大・業務改善につながる

≪卸企業メリット≫
取引先の囲い込みで売上拡大を実現し、データ受注による業務改善で時短・コスト削減が可能となる

≪外食企業メリット≫
取引先の商品を写真付で検索して24時間いつでも発注可能。発注効率を上げるために、スマホでも発注が可能

出所：会社資料よりSR作成

クラウドサービス事業

食品メーカーが販促用の商品情報（画像データを含む）や商品の販促に役立つレシピ情報（画像データを含む）などをデータベース化し、食品卸に対して提供・配信するためのシステム、「Foods Info Rise（フーズインフォライズ）販促支援システム」を運営している。

メーカーと食品卸の間で行われてきたデータ授受・パンフレット等の商品販促物作成に関わる業務効率の改善を目的としたシステムである。社内の販売促進情報を個々の営業担当まで共有できるグループウェアとして活用できるよう細かな権限設定が可能である。また、情報提供先をメーカー側でコントロールすることができ、特定の食品卸に提供する商品・レシピ情報、全ての食品卸に提供する商品・レシピ情報等を区別して管理することもできる。

2010 年 1 月に同社は、株式会社日立情報システムズ（未上場、現株式会社日立システムズ）と共同で株式会社インフォライズを設立、同サービスを開始した。同社はこれまで、食品卸と外食チェーンあるいは個店との間を結ぶシステムを構築してきた。一方、「Foods Info Rise 販促支援システム」はよりサプライチェーンの上流となるメーカーと食品卸を結ぶシステムとなる。仮にこのシステムが普及すれば、食品流通の川上から川下を一気通貫でカバーすることになる。

利用企業数

2014 年 3 月時点で、「Foods Info Rise 販促支援システム」の利用企業数は、メーカーが 152 社、卸会社で 165 社、買い手（外食・給食等）企業数は 491 社となっている。

システム利用料

システム使用料は月間契約であり、食品メーカーなど情報提供元企業 1 拠点につき 25,000 円/月、1 担当者 ID につき 500 円/月、食品卸会社など情報提供先企業 1 社につき 800 円/月となっている。食品メーカーは 20 万円以上の初期費用が必要となる（いずれも税別）。

海外事業

同社は、2009 年 5 月に三井ベンチャーズ・グローバル・ファンド投資事業組合（現三井物産グローバル投資株式会社（三井物産株式会社（東証 1 部 8031）の子会社））と共同でインフォマートインターナショナル社（Infomart International Ltd.）を香港に設立した。

当初は、中国フード業界の情報サイト運営会社 ETONG（易通世界（北京）咨询有限公司）との提携を通じ、ライセンス販売を計画していたが、契約企業が伸びなかったことから、ETONG（易通世界（北京）咨询有限公司）を 100%子会社化し、自社で中国市場を開拓する方針に転じた。

中国版 BtoB システム

中国では、食品メーカーと食品卸企業をつなぐ「SaaS メーカーシステム」、食品卸会社と外食企業等をつなぐ「SaaS 卸・代理店システム（日本の「ASP 受注・営業システム」に相当）」、「SaaS 受発注システム（日本の「ASP 受発注業システム」に相当）」を 2011 年 7 月から展開している。名称は異なるが、基本的には日本における既存のシステムとほぼ同様の内容となっている。

システム使用料は月間契約であり、「SaaS メーカーシステム」はメーカーが 2,000 元/月、初期費用が 25,000 元である。一方、卸企業は無料である。「SaaS 卸・代理店システム」は卸企業、代理店ともに 1,000 元/月、初期費用は 15,000 元である。「SaaS 受発注システム」は、買い手企業が、本部は 5,000 元/月、店舗が 100 元/月、初期費用が 5,000 元以上となっている。一方、売り手企業は月間取引金額の 1%（最大 2,000 元）である。

台湾版 BtoB システム

台湾へは、2014 年 4 月より「SaaS 食品受発注システム」、「SaaS 食品営業システム」を提供している。既に台湾で展開している、もしくは今後台湾進出を予定している日系企業を中心に現地企業を含めて、台湾版「FOODS Info Mart」サービスを提供する。2014 年内に 100 社の導入を目指している。

現地での営業・フォローは代理店のサイファーテクノロジー有限会社が行う。サイファーテクノロジーは、IT 関連商材を現地で多数扱っている企業である。

「SaaS 食品受発注システム」は、日本で提供している「ASP 受発注システム」を台湾向けにローカライズしたシステム。月額費用は、飲食店運営企業は本部が 3,000NT$、店舗が 300NT$、初期費用が 11,500NT$、取引先は定額制（15,000NT$）・従量制（流動金額の 1%。月額取引 30,000NT$未満は非課金）を選択できる。

「SaaS 食品営業システム」は、日本で提供する「ASP 受注・営業システム」を台湾向けにローカライズしたシステムで、月額費用は、15,000NT$、初期費用は 40,000NT$である。

ビジネスモデル

企業間電子商取引のプラットフォームとその使用の際のコンサルティングサービスを提供することによって、利用企業からシステム使用料を収受するビジネスである。基本的には受発注などの顧客間の日常取引に深く関与していることから、解約が比較的低位に抑えられ、利用企業数の増加に応じて売上高が積み上がっていく「ストック型」のビジネスといえる。なお、同社創業来の事業である「ASP 商談システム」は解約の増加から利用企業が伸び悩む傾向にあり、その解決は課題であろう。

売上高は概ね、利用企業数×顧客単価（1 企業当たりのシステム使用料）に応じて求められる。システム使用料は一部定額制であるが、従量制課金のサービスもあり、利用企業の取引高の増減に応じて、顧客単価が増減する仕組みとなっている。

主力事業の ASP 受発注事業においては、売り手企業は定額制と従量制かを選択できるが、8 割が従量課金を選択している。そのため、利用企業数は小規模な企業の方が多いと推察される（大規模な企業の方が取引量が大きい）。実際、売り手企業は月間取引金額が 10 万円未満であれば、システム使用料が無料となるなど、使用料の水準を抑え、中小企業でも導入しやすい仕組みとしていることが、利用企業の拡大につながってきた面もあるといえよう。

同社は、顧客単価よりも利便性を背景とした利用企業拡大を重視している。もっとも、「FOODS Info Mart」内のシステムのクロスセルを促進することによって、結果的に顧客単価を高めることは考えられる。実際、同社は ASP 受注・営業事業を始めるなどクロスセル化を狙った戦略を打ち出しつつある。ASP 受注・営業事業に関しては、売り手企業が完全に従量課金となっているため、同事業の規模が拡大していけば、「FOODS Info Mart」のミックスが改善し、顧客単価が改善する効果も期待できよう。

収益性・財務指標

売上高が増加基調の中で、費用構造は大きく変化をしてきた。特に、ソフトウェア投資額の低減を狙った次世代プラットフォーム（2013 年 12 月期稼働）関連費用が同社の費用構造に大きな影響を与えていた点は過去の業績変化を分析する上で注意したい。
2011 年 12 月期までは営業利益が伸び悩む傾向にあったが、主因は海外事業やクラウドサービス事業の立ち上げに伴う先行費用が嵩んでいたことによるもので、単体の営業利益は増益傾向であった。2012 年 12 月期は増収効果に上記先行費用の縮小や費用の抑制などにより、連結営業利益は前期比 25.5%増となった。

（百万円）			09年12月期	10年12月期	11年12月期	12年12月期	13年12月期
売上高	**連結**	**(a)**	**2,945**	**3,043**	**3,324**	**3,785**	**4,339**
	単体	**(b)**	**2,941**	**3,032**	**3,307**	**3,741**	**4,269**
	(a) - (b)		4	11	17	43	70
売上原価	**連結**	**(A)**	**1,012**	**974**	**1,079**	**1,306**	**1,490**
	単体	**(B)**	**1,009**	**888**	**978**	**1,223**	**1,408**
	ソフトウェア償却費		365	445	548	852	1,038
	データセンター費		352	387	381	303	322
	支払手数料		36	37	33	53	33
	ほか		257	19	17	16	15
	［対単体売上比率］						
	ソフトウェア償却費		12.4%	14.7%	16.6%	22.8%	24.3%
	データセンター費	(s)	12.0%	12.8%	11.5%	8.1%	7.6%
	支払手数料	(t)	1.2%	1.2%	1.0%	1.4%	0.8%
	ほか		1.2%	1.2%	1.0%	1.4%	0.8%
	(A) - (B)		3	86	101	83	82
販管費	**連結**	**(α)**	**1,206**	**1,463**	**1,596**	**1,663**	**1,754**
	単体	**(β)**	**1,171**	**1,349**	**1,452**	**1,528**	**1,648**
	(α) - (β)		35	114	144	135	106
	人件費関連		686	833	887	947	1,010
	減価償却費（単独）		16	16	17	26	31
	貸倒損失・貸倒引当金繰入額		16	13	9	9	14
	支払手数料		146	229	135	126	133
	旅費交通費（単独）		86	100	112	126	146
	販売促進費（単独）		-	106	131	111	127
	その他		256	166	305	317	294
	対売上比率						
	人件費関連		23.3%	27.4%	26.7%	25.0%	23.3%
	貸倒損失・貸倒引当金繰入額	(u)	0.6%	0.4%	0.3%	0.2%	0.3%
	支払手数料	(v)	5.0%	7.5%	4.1%	3.3%	3.1%
	旅費交通費（単独）	(w)	2.9%	3.3%	3.4%	3.4%	3.4%
	販売促進費（単独）	(x)	-	3.5%	4.0%	3.0%	3.0%
変動費関連	**(s)+(t)+(u)+(v)+(w)+(x)**		**21.6%**	**28.7%**	**24.2%**	**19.4%**	**18.1%**
営業利益	**連結**	**(aa)**	**728**	**606**	**650**	**815**	**1,095**
	単体	**(bb)**	**761**	**794**	**878**	**990**	**1,213**
	(aa) - (bb)		-34	-189	-228	-175	-118

出所：会社資料よりSR作成

次世代プラットフォーム関連では、データセンター費が前期比減少となったが、これは 2011 年 12 月期に次世代プラットフォーム稼働に向けて先行実施されたサーバー構成変更によるもの。ソフトウェア償却費は 2012 年度、2013 年度と既存プラットフォーム及び次世代プラットフォームの償却費が重なることで一時的に増加した。2013 年度は更に既存プラットフォームの償却期間の短縮（5 年定額償却から 2013 年度末までに償却を完了する方法に変更）による影響が加わり、連結営業利益を圧迫した。
しかし、前述の通り、償却期間短縮の影響は 2013 年 12 月期で終了しており、2014 年 12 月期は連結の減価償却費が前期比 367 百万円減少する見通しである。

売上原価・販管費の内訳を分析すると、固定費的要素が多く、限界利益率は高水準であることがわかる。仮に前表のように変動費的要素が強い費用項目を計算するならば、限界利益率

は８割に達すると試算できる。ただし、人件費のように固定費的費用も増加基調にあることは留意したい。人件費の増加の要因としては、賞与等業績成長に伴うもの、システム開発員及び営業員の人員増強に伴う人件費増加傾向、などが考えられる。

また、次世代プラットフォーム稼働の狙いの一つが投資負担の軽減であり、同社の狙い通り次世代プラットフォームの稼働がうまくいくならば、売上の増加に応じて営業利益率等の収益性が高まる理想的な収益構造となるであろう。

収益性 （百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結
売上総利益	1,934	2,069	2,246	2,478	2,849
売上総利益率	65.6%	68.0%	67.6%	65.5%	65.7%
営業利益	728	606	650	815	1,095
営業利益率	24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%
EBITDA	1,116	1,104	1,288	1,759	2,208
EBITDA マージン	37.9%	36.3%	38.8%	46.5%	50.9%
利益率（マージン）	13.8%	11.6%	10.9%	13.1%	14.5%
財務指標					
総資産利益率（ROA）	14.4%	11.4%	9.4%	10.9%	13.1%
自己資本利益率（ROE）	18.5%	15.0%	14.4%	18.2%	20.6%
総資産回転率	1.04	0.98	0.87	0.83	0.90
運転資金（百万円）	485	539	619	738	875
流動比率	254.1%	214.8%	169.9%	106.5%	105.7%
営業活動によるCF/流動負債	1.27	1.21	1.02	0.99	1.08
負債比率	-31.5%	-21.4%	-0.7%	13.6%	2.1%
営業活動によるCF/負債合計	121.2%	119.3%	52.3%	72.6%	100.4%
キャッシュ・サイクル（日）	7	15	23	36	43
運転資金増減	79	54	80	119	137

出所：会社データよりSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **ユーザーニーズを捉え、反映させるトップの柔軟性と決断力**：
  同社の過去の成長を振り返ると、要所要所で村上社長がユーザーニーズを把握し、アイディアを練り、ニーズを具体化することによって、新規事業の立ち上げや施策を行った痕跡がみられる。その端的な例が、今では主力事業となった ASP 受発注事業の立ち上げであろう。こうした、トップ自らがユーザーの意見を汲み取り、それを具現化する仕組みができている点は、同社が今後も成長を続けるに際して重要な要素といえよう。
- **トップシェアの地位にある取引システムであること**：
  同社の「FOODS Info Mart」は業界トップシェアの B to B プラットフォームである。従って、利用企業にとっては取引企業とつながり易いこと等利便性が高く、新規顧客開拓などで優位に働くポジションにあるといえる。また、業界トップシェアの同社が更にシェア上昇を続けている点は他企業にとっての参入障壁としても作用しよう。
- **高い財務健全性**：
  同社の事業は、比較的大きなソフトウェア投資等を要するが、運転資金をほとんど必要としないという特徴を持つ。加えて、収益性の高さもあって自己資本比率は高く有利子負債も抑制されている。こうしたクリーンなバランスシートは、今後の新規投資や新規事業の立ち上げ等の際に有利に働き、外部環境の悪化に対する耐久性を高めるだろう。

弱み（Weaknesses）

- **相対的な規模の小ささ**：
  規模の大きな企業と違い、同社は相対的な規模の小ささゆえの弱さも存在しうる。例として、新規事業分野等に関する投資負担、費用などが全社的な収益に及ぼす影響が大きいなど、いわゆる「分散効果」が作用しにくいことが挙げられる。
- **新規事業の立ち上がりに不透明感**：
  「クラウドサービス」、「海外事業」などの新規事業をここ数年で開始しているが、これまでのところ投資先行的な色彩が強い。新規事業を開始してまだ日が浅いことを踏まえれば、この議論は時期尚早な面もあろうが、「ASP 受発注事業」に収益が偏る中、他の事業も収益柱として確立することが求められる。
- **業界内で（完全に）標準化されるまでには至っていない**：
  現状の価格水準などを踏まえれば、同社のプラットフォームの利用料金は引き上げ余地があるのではないかと SR 社は考える。しかしながら、同社は価格の引き上げよりも利用企業の拡大に重きを置いている。SR 社は同社が利用料金の引き上げに踏み切らない背景として、同社の B to B プラットフォームは、B to B プラットフォームとしては存在感があるものの、外食産業の取引高に占める比率がまだ 10%強に留まっているなど、完全に業界内で標準化されるとまでは至っていないことも一因とみている。

市場とバリューチェーン

市場概況

（財）食の安全・安心財団 附属機関 外食産業総合調査センターによれば、2012 年の外食産業（一般飲食店、宿泊施設の飲食、集団給食、料飲店など）の市場規模は 23 兆 2,386 億円であった。仮に食材の仕入原価率をこのうち約 3 割として計算すると、外食産業の食材仕入市場の規模は 6 兆 9,716 億円となる。対する同社の 2013 年 12 月期のシステム取引高（「ASP 受発注システム」と「ASP 受注・営業システム」の合計）は 8,618 億円であり、同社の（推定）シェアは 12.4%となる。

市場動向（億円）	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	CAGR（2007-2012）
外食産業の市場規模 (a)	243,903	245,523	245,908	245,068	236,599	234,887	229,034	232,386		
（前年比）	-0.4%	0.7%	0.2%	-0.3%	-3.5%	-0.7%	-2.5%	1.5%		-1.1%
同社の推定対象市場規模(a×0.3)	73,171	73,657	73,772	73,520	70,980	70,466	68,710	69,716	69,716	
FOODS Info Martシステム取引高	1,324	2,430	3,410	4,201	4,952	5,647	6,335	7,394	8,618	
（前年比）	119.2%	83.5%	40.3%	23.2%	17.9%	14.0%	12.2%	16.7%	16.6%	16.7%
（推定シェア）	1.8%	3.3%	4.6%	5.7%	7.0%	8.0%	9.2%	10.6%	12.4%	
同システム利用企業数（社）	11,179	14,164	17,033	18,382	20,240	22,324	25,735	31,479	34,202	
（前年比）	49.8%	26.7%	20.3%	7.9%	10.1%	10.3%	15.3%	22.3%	8.7%	13.1%

注1：2012年の同社シェアは2012年の外食産業の市場規模を用いて算出
出所：外食産業総合調査研究センター、同社資料よりSR社作成

2012 年は前年の東日本大震災の反動もあり前年比 1.5%増に

外食産業の市場規模は 1998 年以降 2006 年、2007 年を除いて縮小基調が続いていたが、2012 年は 2011 年の東日本大震災の反動による家計の外食支出額の増加や法人交際費の下げ止まり等により前年比 1.5%増の 23 兆 2,386 億円となったと外食産業総合調査研究センターでは推定している。外食率・食の外部化率も 2010 年を底に 2011 年、2012 年と増加基調が続いた。2014 年 4 月の消費増税を控えて先行きに不透明感があるものの、縮小基調に一服感がみられる。

市場動向（億円）		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
外食市場規模	(a)	243,903	245,523	245,908	245,068	236,599	234,887	229,034	232,386
広義の外食市場規模	(b)	299,061	301,570	302,489	300,381	292,281	291,780	286,817	291,847
全国の食品・飲料支出額	(c)	677,531	670,705	669,047	668,953	657,846	659,138	641,459	646,325
外食率	(a)／(c)	36.0%	36.6%	36.8%	36.6%	36.0%	35.6%	35.7%	36.0%
食の外部化率	(b)／(c)	44.1%	45.0%	45.2%	44.9%	44.4%	44.3%	44.7%	45.2%

注：広義の外食市場規模は、外食市場規模に料理品小売業市場規模（弁当給食分を除く）を加えたもの
出所：内閣府、外食産業総合調査研究センター、日本たばこ協会よりSR社作成

外食産業市場の情報電子化の動きの中で同社システム利用社数の拡大が続いている

同社の FOODS Info Mart システムの取引高及び利用企業社数が、外食産業市場の規模縮小の中で年率二桁を超える成長を継続してきた背景としては、フード業界における情報の電子化

の遅れが挙げられる。

フード業界ではこれまで、取引先の拡大・選定において紙媒体の資料や物産展などの展示会が主な手段とされ、取引先との受発注の主な手段は電話・FAX であった。買い手企業にとっては紙媒体のみで十分な商品情報を即座に入手するのは難しく、売り手企業にとっては出展に伴う費用（旅費や資料更新費等）や煩雑さが問題になる。こういった問題点に対し、同社のシステムは、商品検索効率が向上すること、全国に販路を拡大できること、という電子商取引における基本的なメリットを買い手・売り手双方に提供する。また、電話・FAX などでは「聞き取りミス」、「紙切れ」、「書類の紛失」などの問題も生じない。

同社システムは、発注側となる買い手企業の本部・店舗と、受注側である売り手企業との間で行われる受発注業務をデータ化し効率化することで、同業界の業務効率化・業務コスト削減ニーズを捉えることに成功してきた。

また、既に自社で取引システムを開発・運用している大手企業に対しても、同社システムに変更することで、システム開発費用を大幅に削減できるメリットをもたらすことも可能である。実際に大手有名外食チェーン店では、同社のシステムを利用することでコスト削減を実現し、業績が改善した事例があるという。

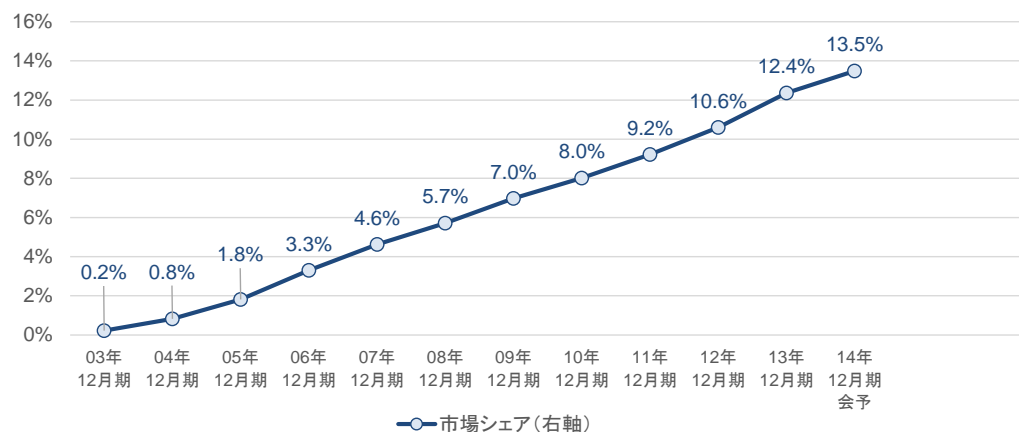
BtoB 市場の EC 化率は拡大基調が続く

また、BtoB（企業間）市場における EC 化率（すべての商取引における電子商取引の割合）は 2012 年に前年比 1.4 ポイント増の 17.5%と拡大が続いている。2012 年の電子商取引市場の規模は BtoC（企業・消費者間）で 9.5 兆円（EC 化率 3.1%）、BtoB は 178 兆円であった。

日本のBtoB-EC市場（兆円）	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
BtoB-EC市場規模	147.9	161.7	158.9	131.1	168.5	171.4	178.5
前年比	-	9.3%	-1.7%	-17.5%	28.6%	1.7%	4.1%
EC化率	12.6%	13.3%	13.5%	13.7%	15.6%	16.1%	17.5%
BtoB-EC市場規模（広義）	231.5	253.4	249.6	204.9	256.3	257.8	262.1
前年比	-	9.5%	-1.5%	-17.9%	25.1%	0.6%	1.7%
EC化率	19.8%	20.8%	21.2%	21.5%	23.7%	24.3%	25.7%

注：広義のBtoB-EC市場規模はBtoB-EC市場規模に小売業・その他サービス業を加えたもの
出所：経済産業省「我が国情報経済社会における基盤整備（電子商取引に関する市場調査）報告書

仮に外食産業市場が過去 10 年平均と同様に約 1%の縮小を続けたとしても、外食産業市場における EC 化率の高まりとともに同社の市場シェア拡大が見込まれ、同社の成長が継続する可能性が高いと SR 社ではみている。同社市場シェアの拡大の要因としては、1）同社のような業界の標準プラットフォームが他には存在しないこと、2）同社のシェアが低いこと、3）フード業界における情報の電子化の遅れが残されていること、があげられる。

これらからは、同社の市場シェアは外食産業市場における電子商取引の普及率と概ね同等とみなすこともできる。同社のシステムは利用企業が増えれば増えるほど、利用企業にとって効率性等が増す仕組みと考えられるため、市場シェアの推移は、一直線の右肩上がりになるというよりは、S 字カーブを描くと想定しておく方が自然なように思われる。同社では市場シェアが急拡大する閾値を 16%前後と見ている。現状の市場シェア拡大基調が続くならば、2015 年～2016 年には 16%に達する可能性があり、SR 社では注目している。

出所：会社資料、外食産業総合調査研究センター資料よりSR社作成

スマートフォン・タブレット端末の普及は EC 化率上昇の追い風と考えられる

また、EC 化率上昇・同社市場シェア拡大の障害としては、上述のように企業が古くからの取引関係や商慣習を大事にしていること、長年慣れ親しんだ電話・FAX でのやり取りから電子商取引に移行する上での抵抗など心理的な側面があげられる。しかしながら、スマートフォン・タブレット端末が本格的に普及期に入り企業の現場でも用いられるようになったことで、こうしたシェア拡大の障害は徐々になくなっていくものと思われる。

同社では主力の ASP 受発注システムに 2011 年 12 月より PC で行われてきた業務をスマートフォン管理できる仕組みを既に搭載済である。総務省のアンケート調査によると、スマートフォンの国内世帯普及率は 2010 年末の 9.7%から 2011 年末に 29.3%、2012 年末は 49.5%と急拡大を見せ、タブレット端末は 2010 年末の 7.2%から 2011 年末に 8.5%、2012 年末に 15.3%と拡大を見せた。タブレット端末の普及率が低く見えるが、小型軽量タブレット端末の市場認知度の高まりは普及率拡大の後押しとなろう。こうした小型軽量タブレット端末の普及やスマートフォン画面の大型化は企業現場での採用を更に進める可能性があり、フード業界の EC 化率の高まりに繋がるものと SR 社では注目している。

参入障壁

インターネットを通じたサービスであり、似たような事業を開始するのはさほど難しくないと思われる。しかし、システム開発及びそのメンテナンスに係る固定費負担、フード業界におけるネットワーク構築などを踏まえれば、同様のビジネスで同社に匹敵する規模まで拡大させるのは難しいと SR 社は考える。

競合環境

企業間電子商取引のプラットフォームを提供している企業は多数存在する。しかし、同社が注力しているフード業界における企業間電子商取引における競合他社は、ほとんど存在しないものとみられる。

代替

卸、小売など流通事業者が自社物流システムなどを構築しているケースは多い。その最たる例がファーストフード業界であろう。しかしながら、同社のように他社も含めた汎用性の高い B to B プラットフォームの代替手段はほとんど存在しない。

経営戦略

B to B プラットフォームを提供することによって、顧客に作業効率向上などの利便性をもたらし、結果として同社の B to B プラットフォームが業界標準となることを狙っている。そして、当初手掛けたのは国内ではフード業界だが、それが横軸としてはフード業界以外の他業界へ、縦軸としては海外へと向かっていくという方向性を打ち出している。

商慣習の違いや新たなネットワーク作りが必要となることを踏まえれば、フード業界における成功が他業界における成功を保証するとは限らない。しかし、フード業界で培ったネットワーク作りやテクノロジーとしてのプラットフォーム運営のノウハウが、他業界に活かせる面は多分にあると同社はみている。SR 社は、そうした他業界への展開等も含めた同社の今後を占う上では、フード業界 B to B において、業界標準化となるプラットフォームを実現できるか否かという点が、一つのメルクマールになるとみている。

SR 社は、同社のビジネスは利用企業数の増加が、「ネットワーク外部性」を生じさせる可能性があると考える。すなわち、同社のシステムは利用企業が増えれば増えるほど、利用企業にとって効率性等が増す仕組みとなっており、いずれかの時点で、利用企業数が S 字カーブを描いて増加（増加が加速）し、同社のシステムが業界のデファクトスタンダード化する潜在力があるもの考える。おそらく、こうしたネットワーク外部性が今以上に生じた時点で同社の売上高の成長スピードは加速するだろう。

ASP 受発注システムに関していえば、顧客による紹介が主な新規利用企業の獲得手段になるなど、こうしたネットワーク外部性が生じつつある証左が見受けられる。しかし、他のシステムに関しては、まだこれからといえそうだ。また、現状では各システムが「点」としては各顧客に受け入れられているが、「点」と「点」がつながってフード業界を結ぶ「線」となるまでは至っていない。おそらく、フード業界を結ぶ「線」ができた時点で、同社のシステムが業界のデファクトスタンダード化するものと SR 社は考えている。

一方、海外展開に関しては、今のところ未知数である。本来ならば、同社が国内のフード業界で培ったノウハウの転用、あるいは潜在ユーザーへのヒアリングを行い、村上社長がアイディアを練るといった国内と同様の展開が望ましいのであろうが、言葉、文化、商慣習等の壁が立ちはだかることになろう。実際、同社としてはそうした状況を想定した上で、ライセンス提供や合弁会社設立、M&A による子会社の設立などによる展開を図っている。そのため、海外事業で成功するためには同社の「目利き能力」や「（パートナーとの）折衝能力」が問われることになりそうだ。

過去の財務諸表

2013 年 12 月期通期決算実績

2014 年 2 月 14 日、同社は 2013 年 12 月期通期決算を発表した。売上高は「ASP 受発注システム」「ASP 規格書システム」を始めとする各システムの利用拡大により前年比 14.7%増の 4,339 百万円となった。営業利益は、「次世代プラットフォーム」のリリース及び既存プラットフォームの償却期間短縮（5 年定額償却から 2013 年 12 月期末までに償却を完了する方法に変更）によるソフトウェア償却費の増加、人件費等の増加を売上高の増加で吸収し、34.3%増益の 1,095 百万円となった。

会社計画（売上高 4,388 百万円、営業利益 997 百万円）に対しては、売上高がほぼ会社計画線であったが、5 月に予定されていた次世代プラットフォームの稼働が 9 月に遅れたことによる償却費の後ずれ、販促費の計画未達などによる費用減もあり、営業利益は会社計画を 9.8%上回って着地した。

市場環境ならびに市場シェア

市場環境に関して、同社グループが主に事業を展開する国内の BtoB（企業間電子商取引）市場は、2012 年のインターネットによる企業間電子商取引が前年比 4.1%増（前年は 1.7%増）の 178 兆円（同 171 兆円）、全ての商取引に対する電子商取引の割合である EC 化率が前年比 1.4 ポイント増（同 0.5 ポイント増）の 17.5%（同 16.1%）と着実に拡大した。

新規顧客開拓の進展・既存顧客の新規事業所向けの増加もあり、同社の「FOODS Info Mart」利用企業社数は拡大し、2013 年 12 月期は前年比 2,723 社増の 34,202 社（2012 年は同 5,744 社増の 31,479 社）、システム取引高は前年比 16.6%増の 8,618 億円（2012 年は同 16.7%増の 7,394 億円）となった。

その結果、同社推定の市場シェアは上昇基調が続き、2013 年は前年比 1.8 ポイント上昇の 12.4%となった。市場シェアの上昇幅が 2010 年の 1.0 ポイント、2011 年の 1.2 ポイント、2012 年の 1.4 ポイントから 2013 年は 1.8 ポイントとなり、加速している。同社では市場シェア上昇の背景として、1) フード業界における知名度の浸透、2) 外食チェーン顧客の継続的な獲得、3) 給食・ホテルといった業界への広がり、4) アライアンスパートナーとの良好な関係、5) 大阪営業所か稼働したこと等による国内でのエリア展開などの成功をあげている。エリアと業態を拡大させていく戦略が順調に進んでいることが窺われる。ホテル・旅館業界向けは 2014 年 12 月期も「ホテル・旅館再生化セミナー」を開催するなど、積極的に拡大を図っていく計画にある。

ASP 受発注事業

売上高 2,631 百万円（前期比 11.8%増）、営業利益 1,210 百万円(同 1.4%増)
「ASP 受発注システム」は、外食チェーン等の買い手新規稼働が順調に進み、買い手店舗数・売り手企業数が増加した。新規営業では、アライアンスパートナーからの紹介案件が継続的に発生し、上述のように市場シェア拡大に寄与した。

ASP 規格書事業

売上高 586 百万円（同 27.5%増）、営業利益 54 百万円（同 21.1%増）
「APS 規格書システム」は、食の安全・安心をサポートする「商品規格書」データベースシステムとして、メーカー・卸会社・買い手企業、及び各取引先において利用拡大が推進された。また、新システム「ASP メニュー管理システム」の提供を開始した。

2013 年は、年後半に起きた食品誤表示の問題や、2014 年 9 月の法改正（アレルギー物質の表示推奨項目に新たにカシューナッツとごまが加わる）に向けた、食品に対する管理意識の高まりも追い風になった。

ASP 商談事業

売上高 717 百万円（同 8.5%増）、営業利益 70 百万円（同 6.1 倍）
「ASP 商談システム」の売り手企業はセミナーによる新規数の増加により純増が継続した。また、買い手企業は初年度無料キャンペーンが 2012 年末で終了したことによる新規数の減少がみられたが解約数の低減で純増を維持した。

営業利益の大幅増（前期比 59 百万円増）は、売上原価の大半を占めるソフトウェア償却費の減少と売上成長が要因。2013 年 12 月期のソフトウェア償却費は前期比 9 百万円減の 272 百万円となり、売上原価の 80%を占めた。

ASP 受注・営業事業

売上高 335 百万円（同 24.7%増）、営業損失 123 百万円（前期は営業損失 259 百万円）
「ASP 受注・営業システム」は卸会社とその取引先店舗の新規稼働及び利用拡大が推進された。また、美容業界向け「BEAUTY Info Mart」医療業界向け「MEDICAL Info Mart」の実績作りが行われた。ソフトウェア償却費・人件費等の経費負担から営業損失となったが、売上増により損失額は着実に減少した（2013 年 12 月期売上原価 231 百万円の内、ソフトウェア償却費は 204 百万円）。

売上高は期初会社計画 458 百万円に対して 124 百万円の未達となった。ただし同社では、ブレークポイントとなる発注店舗数 4 万社獲得に向けた素地は出来てきたととらえており、2014 年 12 月期に売上高は 90%増の 639 百万円、営業利益は黒字転換し 272 百万円を見込んでいる。

クラウドサービス事業

売上高 73 百万円（同 75.2%増）、営業損失 50 百万円（前期は営業損失 81 百万円）
「Foods Info Rise 販促支援システム」のメーカー利用の拡大及び卸会社向け有料サービスの提供、メニュー開発サービスが推進された。システム関連費用（ソフトウェア償却費・データセンター費）及び人件費等の経費負担から営業損失となったが、売上増により損失額は減少した。

海外事業

売上高 39 百万円（同 2.5 倍）、営業損失 56 百万円（前期は営業損失 92 百万円）
北京・上海を拠点に「SaaS システム」の新規営業・稼働が推進され、また、システム受託開発が行われた。データセンター費及び人件費等の経費負担から営業損失となった。

2013 年 12 月期第 3 四半期決算実績

2012 年 10 月 31 日、同社は 2013 年 12 月期第 3 四半期決算を発表した。

第 3 四半期累計期間実績は、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」を始め、各システムの国内での利用拡大によりシステム使用料が増加し、3,176 百万円と前年同期比 416 百万円(15.1%)の増加となった。

利益面は、売上高の増加が、「次世代プラットフォーム」のリリース及び既存プラットフォームの償却期間の短縮（5 年定額償却から 2013 年度末までに償却を完了する方法に変更）によるソフトウェア償却費の増加、人件費等の増加を吸収し、営業利益は 831 百万円と前年同期比 298 百万円（55.8%)の増加、経常利益は 837 百万円と前年同期比 310 百万円（58.8%)の増加、四半期純利益は 498 百万円と前年同期比 272 百万円（119.7%)の増加となった。

ASP 受発注事業

「ASP 受発注システム」は、外食チェーン、給食会社、ホテル等の買い手新規稼動が順調に進み、買い手店舗数、売り手企業数が増加した。新規営業では、直営業に加え、アライアンスパートナー（売り手企業、システム会社等）からの紹介案件も継続的に発生した。アライアンスパートナーからの紹介案件は、新規の約 4 割を占めているという。また、8 月に西日本エリアにおける新規営業のスピード化を目的に西日本営業所を大阪に開設した。
同社によれば、利用企業の業態も拡がっており、主力は外食チェーンだが、ホテル・給食会社などの業態でも利用が拡大している。同社がターゲットとする外食チェーンは日本全国に 4,000 から 5,000 社存在し、2013 年第 3 四半期における「ASP 受発注システム」の買い手企業の稼働社数 1,221 社（前連結会計年度末比 139 社増）であることを考慮すれば、当事業の潜在需要は非常に大きい。
その結果、当第 3 四半期連結会計期間末の買い手企業の稼動社数は 1,221 社、買い手企業の利用店舗数は 26,032 店舗（同 2,979 店舗増）、売り手企業数は 23,312 社（同 1,470 社増）、

当第3四半期連結累計期間の ASP 受発注取引高は 5,967 億円（前年同期比 16.4%増）となった。
当第3四半期連結累計期間の「ASP 受発注事業」の売上高は 1,929 百万円と前年同期比 209 百万円(12.1%)の増加、営業利益は 935 百万円と前年同期比 73 百万円(8.5%)の増加となった。

ASP 規格書事業

「ASP 規格書システム」は、食の安全・安心をサポートする「商品規格書」データベースシステムとして、メーカー、卸会社、買い手企業における自社システムでの利用及びそれぞれの取引先との利用拡大を推進した。また、新システム「ASP メニュー管理システム」の提供を開始した。
同社によれば、2014 年に実施が予定されている食品表示法の改定などから、食の安全・安心に関する注目が高まっているという。
その結果、当第3四半期連結会計期間末の買い手機能は 207 社（前連結会計年度末比 48 社増）、卸機能は 258 社（同 36 社増）、メーカー機能は 4,897 社（同 451 社増）となった。
当第3四半期連結累計期間の「ASP 規格書事業」の売上高は 424 百万円と前年同期比 93 百万円 (27.9%)の増加、営業利益は 32 百万円と前年同期比 4 百万円(13.8%)の増加となった。

ASP 商談事業

「ASP 商談システム」の売り手企業は、セミナーによる新規数の増加により純増が継続した。利用料金の高い売り手企業数の増加が着実に積み上がっており、当事業の改善に貢献している。買い手企業の増加ペースが前年同期と比較すると緩やかになっているが、同社によれば前年同期の増加ペースの水準が高い理由は無料キャンペーンを行ったことによるもので、2013 年 12 月期は四半期当たり 100 件を超える順調なペースで推移している。

その結果、当第3四半期連結会計期間末の売り手企業数は 2,179 社(前連結会計年度末比 155 社増）、買い手企業数は 6,657 社（同 117 社増）となった。
当第3四半期連結累計期間の「ASP 商談事業」の売上高は 530 百万円と前年同期比 41 百万円(8.4%)の増加、営業利益は 56 百万円と前年同期比 55 百万円（9473.5%）の増加となった。

ASP 受注・営業事業

「ASP 受注・営業システム」は、卸会社とその取引先店舗（主に個店等）の新規稼動及び利用拡大を推進した。また、美容業界向け「BEAUTY Info Mart（ビューティインフォマート）」、医療業界向け「MEDICAL Info Mart（メディカルインフォマート）」の実績作りを行った。
その結果、当第3四半期連結会計期間末の受注卸社数は 169 社（前連結会計年度末比 19 社増）、発注店舗数は 21,438 店舗（同 3,492 店舗増）となった。
当第3四半期連結累計期間の「ASP 受注・営業事業」の売上高は 242 百万円と前年同期比 50 百万円(26.1%)の増加、利益面は、ソフトウェア償却費、人件費等の経費により、営業損

失 98 百万円（前年同期は営業損失 215 百万円）となった。

クラウドサービス事業

「Foods Info Rise 販促支援システム」のメーカー利用の増加及び卸会社向け有料サービスの提供、メニュー（レシピ）開発サービスを推進した。
その結果、当第 3 四半期連結会計期間末の食品メーカー利用社数は 133 社（前連結会計年度末比 33 社増）、卸会社利用社数は 164 社（同 6 社増）となった。
当第 3 四半期連結累計期間の「クラウドサービス事業」の売上高は 53 百万円と前年同期比 26 百万円(100.4%)の増加、利益面は、システム関連費用及び人件費等の経費により営業損失 38 百万円（前年同期は営業損失 67 百万円）となった。

海外事業

中国のグループ会社を中心に北京・上海を拠点として「SaaS システム」の新規営業、稼動を推進した。また、システム受託開発を行った。
当第 3 四半期連結会計期間末の中国での「SaaS システム」の利用企業数は、新規稼動及び一定の発注店舗数、システム取引高の実績はあるものの、解約が発生したことから、13 社（前連結会計年度末比 7 社減）となった。
当第 3 四半期連結累計期間の「海外事業」の売上高は、システム受託開発売上により 29 百万円と前年同期比 21 百万円(249.1%)の増加、利益面は、データセンター費及び人件費等の経費により営業損失 47 百万円（前年同期は営業損失 74 百万円）となった。
会社予想との対比に関して、第 3 四半期累計の売上高は会社予想を 10 百万円下回ったものの、営業利益は会社予想を 155 百万円上回った。
セグメント別では、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」が売上高、営業利益ともに会社予想を上回ったが、「ASP 受注・営業システム」は会社予想を下回った。同社によれば、「ASP 受注・営業システム」は特に発注店舗数（Web で発注してくれる店舗数）が会社予想の想定を下回っているという。卸会社が「ASP 受注・営業システム」を採用しても、取引店舗による発注までに至る動きが遅れており、登録件数は約 10 万件まで増えているが、そのうち発注店舗数は 21,438 店舗に留まる（2013 年 12 月期第 3 四半期時点）。同社では、第 4 四半期にキャンペーンを予定しており、発注店舗数の増加を見込んでいる。

SR 社は、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」で会社予想を上回る推移が続き、営業利益以下の各利益は会社予想を上回る可能性が高いと予想する。ただし、ASP 受注・営業事業において、同社は第 4 四半期に買い手企業の利用促進のために販売促進費を増加させる予定であることから、会社予想に対する上振れは限定的となる可能性がある。

2013 年 12 月期第 2 四半期決算実績

2013 年 7 月 31 日、同社は 2013 年 12 月期第 2 四半期決算を発表した。2013 年 12 月期

第 2 四半期の会社予想は 7 月 12 日に変更済みであり､概ね当該修正に沿った結果であった。なお、2013 年 12 月期通期会社予想の変更はない。

売上高は、｢ASP 受発注システム｣、｢ASP 規格書システム｣を始め、各システムの国内での利用拡大により、システム使用料が増加し、前年同期比 15.2%増の 2,066 百万円となった。一方、「次世代プラットフォーム」の一部をリリースしたことによりシステム関連費用（ソフトウェア償却費、データセンター費）が増加し、売上原価は同 4.2%増の 669 百万円となった。また、今後の事業成長に向けた採用（新卒が中心）による人件費増及び「次世代プラットフォーム」の販促費等で、販管費は同 5.5%増の 865 百万円となった。もっとも、売上の増加がこうしたコスト増加を上回った結果､営業利益は同 60.3%増の 531 百万円､経常利益は同 64.1%増の 539 百万円、四半期純利益は、前年同期比 78.6%増の 321 百万円となった。

売上高は｢ASP 受発注システム｣の売上増が｢ASP 受注･営業システム｣の遅れをカバーし、計画比+9 百万円となった。売上原価は｢次世代プラットフォーム｣の一部を第 3 四半期にリリースすることとなったため、ソフトウェア償却費の一部が未発生となり、計画比-65 百万円となったほか、販売費が販促費の期ズレ等で計画比-47 百万円となったこともあって、営業利益は計画比+117 百万円となった。

｢ASP 受発注システム｣、「ASP 規格書システム」を始め、各事業で順調に利用企業数が増加した。利用企業数は 2012 年 12 月期末比 1,157 社増の 32,636 社となった。

｢ASP 受発注システム｣は、アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社）からの紹介による新規案件も含め、新規利用者数が堅調に増加しているとのことである。

「ASP 規格書システム」は、卸会社・メーカーにおいて自社管理システムとしての利用が進み、順調な実績となった。新システム「ASP メニュー管理システム」の提供も開始されている。

「ASP 商談システム」においては、売り手企業がセミナーによる新規数の増加によって純増が継続しているほか、買い手企業も、初年度無料キャンペーンが 2012 年末で終了し、新規数が減少したが、解約数の低減によって純増を維持している。

「ASP 受注・営業システム」は、卸会社とその取引先店舗（主に個店）の新規稼働と利用拡大は進みつつある。一方で、約 7 万店舗の登録 ID 数に対し、実際の発注店舗数が約 2 万店舗に留まり、第 2 四半期の時点では計画を下回っている状況である。下期には、キャッシュバックキャンペーンなどにより、取引先店舗の利用を促す予定としている。

「クラウドサービス｣は、メーカー利用社数が大きく増加となるなど、堅調な実績であった。

「海外」は、解約が発生したために利用企業数が 13 社と 2012 年末の 20 社より減少した。海外事業は順調ではないが、費用を抑制しながら継続していく方針である。

同社は、2013 年 8 月 6 日に西日本営業所を設立した。西日本エリアでの案件が増えてきていること、西日本エリアの顧客が契約締結の際に営業所の有無を重視する場合があること、出張経費削減、などを考慮し、西日本に営業所を開設することにしたという。西日本エリアの企業数は現状で全体の約 30%であるが、営業所の開設により、新規企業数が増加する効果が期待できよう。

2013 年 12 月期第 1 四半期決算実績

2013 年 4 月 30 日、同社は 2013 年 12 月期第 1 四半期決算を発表した。会社予想の変更はない。

売上高は、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」の順調な利用企業数の増加、「ASP 受注・営業システム」の利用拡大により、システム使用料が増加し、前年同期比 14.9%増の 1,006 百万円となった。一方、「次世代プラットフォーム」の一部をリリースしたことによりシステム関連費用（ソフトウェア償却費、データセンター費）が増加し、売上原価は同 3.1%増の 327 百万円となった。また、今後の事業成長に向けた採用（新卒が中心）による人件費増及び「次世代プラットフォーム」の販促費等で、販管費は同 7.6%増の 431 百万円となった。もっとも、売上の増加がこうしたコスト増加を上回った結果、営業利益は同 57.3%増の 247 百万円、経常利益は同 58.8%増の 253 百万円、四半期純利益は、前年同期比 69.0%増の 155 百万円となった。

売上高は「ASP 受発注システム」の新規利用企業数が計画を上回ったことが寄与し、計画比+9 百万円となった。売上原価はシステム関連費用が計画内に収まり計画比-4 百万円となったほか、販管費が「次世代プラットフォーム」等に関連した販促費の期ズレ等で計画比-30 百万円となったこともあって、営業利益は計画比+43 百万円となった。

「次世代プラットフォーム」に関しては、従来、2013 年 5 月ぐらいまでのリリースを予定していたが、利用企業のニーズに応じ、リリースタイミングを若干遅らせる予定とのことである。

「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」は順調に利用企業数が増加した。また、「ASP 商談システム」は新規買い手企業向け無料キャンペーンが 2012 年末で終了し、買い手新規企業数が減少したが、解約数の低減で純増を継続した。利用企業数は 2012 年 12 月期末比 512 社増の 31,991 社となった。

「ASP受発注システム」は、外食チェーン、ホテル・旅館等の買い手新規稼働がっ順調に推移しているほか、アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社）からの紹介による新規案件も増加しているとのことである。

「ASP規格書システム」は、卸会社・メーカーにおいて自社管理システムとしての利用が進み、順調な実績となった。新システム「ASPメニュー管理システム」の提供も開始されている。

「ASP商談システム」においては、売り手企業がセミナーによる新規数の増加によって純増が継続しているほか、買い手企業も、初年度無料キャンペーンが2012年末で終了し、新規数が減少したが、解約数の低減によって純増を維持している。

「ASP受注・営業システム」は、卸会社とその取引先店舗（主に個店）の新規稼働と利用拡大は進みつつある。同社は第1四半期の時点では計画を下回ってはいるが、年度計画を達成できるだろうと述べている。

「クラウドサービス」は、メーカー利用社数が大きく増加となるなど、堅調な実績であった。

「海外」は、解約が発生したために利用企業数が13社と2012年末の20社より減少した。

2012年12月期通期決算実績

2013年2月14日、同社は2012年12月期通期決算を発表した。

同社グループが主に事業を展開する国内のBtoB（企業間電子商取引）市場は、2011年のインターネットによる企業間電子商取引が前年比1.7%増の171兆円、全ての商取引に対する電子商取引の割合であるEC化率が前年比0.5ポイント増の16.1%と着実に拡大した（出所：経済産業省「2011年度我が国の情報経済社会における基盤整備」）。

売上高は、「ASP受発注システム」、「ASP規格書システム」の順調な利用企業数の増加、「ASP受注・営業システム」の利用拡大により、システム使用料が増加し、前年比13.9%増の3,785百万円となった。一方、中期経営計画で示されていた通り、既存システムの償却期間短縮（5年定額償却から2013年12月末までに償却を完了させる方法に変更）により、売上原価は同21.2%増の1,306百万円となったほか、今後の事業成長、組織体制の強化に向けた採用（新卒が中心）による人件費増で、販管費は同4.2%増の1,663百万円となった。もっとも、売上の増加がこうしたコスト増加を上回った結果、営業利益は同25.6%増の815百万円、経常利益は同26.4%増の815百万円となった。当期純利益は、連結子会社インフォマートインタ

ーナショナルの資産（のれん、無形固定資産等）の減損処理等による特別損失計上（合計 114 百万円）により、前年比 2.2%増の 496 百万円に留まった。

同社は通期会社予想の修正を 2012 年 10 月 31 日に行ったが、修正後の数値対比で、売上高は 10 百万円、経常利益は 45 百万円、当期純利益は 126 百万円上回った格好だ。経常利益の上振れ要因としては、売上高が予想を上回ったことに加え、売上原価、販管費の一部未発生が、当期純利益については、経常利益の上振れに加え、特別損失に関する税金計算の変更によって法人税等合計額が想定よりも減少したことが指摘されている。

「ASP 受発注システム」の順調な利用拡大、「ASP 商談システム」の買い手向けキャンペーンにより、利用企業数は 2011 年 12 月期末比 5,744 社増の 31,479 社となった。

同社は、「ASP 受発注システム」の好調さの理由として、1）アライアンスパートナー（既存売り手企業・提携システム会社）からの紹介が増えつつあること、2）既存の東名阪の顧客に加えて、それ以外の地域の外食チェーンを中心とした買い手新規企業数が増加していること、3）導入する業態が外食チェーンからホテル・旅館、給食・惣菜などへと広がりつつあること等を挙げている。同社によれば、アライアンスパートナーからの紹介案件が新規案件に占める比率は約 40%、同社の認知度向上やサービス実績の積み重ねとともに年々その比率は高まりつつあるとのことである。

「ASP 受発注システム」と「ASP 受注・営業システム」のシステム取引高は、2012 年 12 月期通期で 7,394 億円（前年同期比 16.7%増）であり、外食産業の食材仕入市場の規模のシェア 10%を突破したものと推定される。同社は、シェア 10%を従来からシェアアップが加速する分岐点とみていたと述べているが、いよいよその水準に到達したといえよう。また、今後の成長には、次世代プラットフォーム「B to B & クラウドプラットフォーム」が完成・始動することも寄与するものと思われる。ちなみに、2012 年 12 月期末の「ASP 受発注システム」買い手企業数は 1,082 社だが、同社は将来的に 3,000 社まで伸ばす余地があるとみている。

注：2011 年外食産業市場規模 23 兆 475 億円（出所：外食産業総合調査研究センター）から仕入金額を 30%の前提で計算すると同社が対象とする市場規模は 6 兆 9,142 億円となる。同社の 2012 年 12 月期 FOODS Info Mart システム取引高は 7,394 億円であり、シェア 10.7%となる。

「ASP 規格書システム」は、卸・メーカーにおいて自社管理システムとしての利用が進み、順調な実績となった。

「ASP 商談システム」は底入れの兆しがみられる。具体的には、売り手企業がセミナーによる新規数増加と解約数の減少により 2012 年 12 月期第 1 四半期会計期間で底を打ち、以後純増が継続している。一方、買い手企業数は 2011 年 12 月期より初年度無料キャンペーンを実

施していることもあって、新規企業数の大幅な増加が続いている。同社は今後の課題として決済代行システム取引の活性化を指摘している。

「ASP 受注・営業システム」は期初計画を下回った格好。同システムは、食品卸企業を主な対象として、食品卸企業が小規模個店（チェーン化されていない小規模の飲食店等）に対しWeb 受注、Web 営業を行うことを可能とする仕組みである。2012 年 12 月期末時点で同システムのユーザーである受注卸社数は 150 社だが、その 150 社が登録している取引先店舗が約 35 万店舗ある模様。そのうち、既に約 38,000 店舗が同システムに登録済みであり、実際に発注を行っている店舗数（発注店舗数）が 17,946 店舗であった。つまり後は、どの時点で卸企業が同システムに慣れて、自社の顧客である小規模個店に利用を呼び掛けるか、あるいは既に登録している店舗が実際に発注を行うかというタイミング待ちの側面も強い。そうしたタイミングを計ることは難しいものの、同社は、現在の「ASP 受注・営業システム」の状況について、「ASP 受発注システム」の初期段階に似ているとして、計画は下回ったものの、将来的なポテンシャルを感じていると述べている。

「クラウドサービス」も期初計画を下回った。ただし、2012 年 7 月からメニュー（レシピ）開発サービスを提供開始するなど、各種取り組みを行っていることもあり、同社は 2013 年 12 月期以降に期待している模様である。実際、メーカー利用者数は 2012 年 12 月期第 4 四半期に急増し 100 社となるなど、各種施策が効果を発揮し始めた兆しも見受けられる。

「海外事業」も 2012 年 12 月期は苦戦した。中国のグループ会社を中心に北京・上海を拠点として各システムの新規営業・稼働を推進しており、発注店舗数は外食チェーンを中心に 465 店舗、月システム取引高は 7,878 千元（107 百万円）となった。SR 社は、同社の海外事業について昨今の日中情勢もあり、様々な選択肢を探っている段階にあると認識している。

トピックス

- 「ASP メニュー管理システム」をスタート

外食企業を対象に 2013 年 1 月 17 日にリリースした新サービス。それまでエクセルなどでバラバラに管理していた「原価管理」、「アレルギー管理」、「調理工程」を一元管理し、本部や指定した店舗と情報を共有できるシステム。同社によれば、メニューの原価・原価率・アレルギー情報を自動算出でき、業務の効率化がはかれるほか、メニュー作成から閲覧、編集まで各工程で権限を設けられるため、あらゆる運用パターンに対応できるとのことだ。

なお、「ASP メニュー管理システム」は、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」とデータ連携ができる。つまり、原価率算出に際しては、「ASP 受発注システム」の仕入データ・棚卸データと連携するため、入力に手間がかからず正確な数値で算出することが可能となる。また、アレルギーや原産国情報に関しては、「ASP 規格書システム」と連携するため、入力の手間がかからず正確な情報を算出することが可能である。

システム使用料は月間契約であり、初期導入費用が 30 万円、1ID 当たりのシステム使用料は本部が 10,000 円/月、店舗が 500 円/月である（いずれも税別）。

2012 年 12 月期第 3 四半期決算実績

2012 年 10 月 31 日、同社は 2012 年 12 月期第 3 四半期決算及び 2012 年 12 月期通期会社予想の修正を発表した。

第 3 四半期累計期間実績は、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」の順調な利用企業数の増加、「ASP 受注・営業システム」の利用拡大により、システム使用料が増加し、売上高が前年同期比 13.4%増の 2,760 百万円となった。中期経営計画で示されている通り、既存システムの償却期間短縮により、売上原価は同 21.1%増となった。また、今後の事業成長、組織体制の強化に向けた採用（新卒が中心）による人件費増で、販管費は同 5.0%増となった。もっとも、売上の増加がこうしたコスト増加を上回った結果、営業利益は同 21.8%増の 533 百万円、経常利益は同 21.2%増の 526 百万円となった。四半期純利益は、連結子会社インフォマートインターナショナルの資産（のれん、無形固定資産等）の減損処理による特別損失計上（112 百万円）により、前年同期比 7.2%減の 226 百万円となった。

期初会社計画対比（第 3 四半期累計期間）でいえば、売上高は計画を 37 百万円下回った。「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」、「ASP 商談システム」は計画を上回ったものの、「ASP 受注・営業システム」、「クラウドサービス」、「海外事業」の進捗が遅れたことが響いた格好である。一方、経常利益は、コストの期ズレや未発生などによって、計画を 182 百万円上回った。

「ASP 受発注システム」の順調な利用拡大、「ASP 商談システム」の買い手向けキャンペーン等により、利用企業数は 2011 年 12 月期末比 4,381 社増の 30,116 社となった。同社は中期経営計画において 2014 年 12 月期に利用企業数 36,000 社を目標としているが、その目標に向けて順調に進展しているといえよう。

2012 年 12 月期通期会社予想の修正
2013 年 3 月期通期会社予想

- 売上高：3,774 百万円（前回予想 3,871 百万円）
- 営業利益：780 百万円（同 568 百万円）
- 経常利益：770 百万円（同 559 百万円）
- 当期純利益：370 百万円（同 327 百万円）

同社が指摘している通期会社予想の修正要因は以下の通りである。

- 売上高は、「ASP 受発注事業」、「ASP 規格書事業」、「ASP 商談事業」は利用拡大により順調に推移しているが、「ASP 受注・営業事業」、「クラウド事業」、「海外事業」の進捗の遅れで、前回予想を下回る見込みとなった
- 営業利益、経常利益は、売上原価及び販管費の減額により、前回予想を大幅に上回る見込み
- 売上原価の減額は、「次世代プラットフォーム」の一部（棚卸機能等）を 9 月にリリース開始したが、大部分のシステムリリースを 2013 年 1 月～4 月に順次行うこととなったため、保守的に計画していた当システムのソフトウェア償却費が未発生になることによる
- 販管費の減額は、「ASP 受注・営業事業」等の販促費の未発生、「クラウド事業」、「海外事業」の経費抑制による
- 当期純利益は、上記の通り連結子会社の資産（のれん、無形固定資産等）を減損損失として特別損失に計上したが、経常増益によりこれを吸収し、前回予想値を上回る見込みである

修正要因の一つが、「次世代プラットフォーム」のシステムリリースが当初予定より後ろ倒しとなり、2013 年 1 月～4 月に順次行うこととなったため、2012 年 12 月期中におけるソフトウェア償却費が一部未発生となったことである。注意を要するのは、（次世代プラットフォームのソフトウェア償却費は 5 年償却であり）2013 年 12 月期は従来より通期ベースで次世代プラットフォームの償却費が発生することが見込まれていたため、今回の次世代プラットフォームのリリースが後ろ倒しとなったことによる 2013 年 12 月期業績へのネガティブインパクトはないということである（2017 年 12 月期には償却費増加の影響がある）。2013 年 12 月期に関して、利用企業数が中期経営計画の想定よりも前倒しで増加しつつあること、「ASP 受発注システム」が同社想定以上に好調で、「ASP 受注・営業システム」にやや遅れが生じていること等から売上高及びその内訳に中期経営計画と若干差異が生じているものと思われるが、売上原価に関しては現時点（2012 年 11 月）でほぼ中期経営計画通りの数字が見込まれるだろうと SR 社は考える。

2012 年 12 月期第 2 四半期決算実績

2012 年 7 月 31 日、同社は 2012 年 12 月期第 2 四半期決算を発表した。

第 2 四半期累計期間実績は、「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」の順調な利用企業数の増加、「ASP 受注・営業システム」の利用拡大により、システム使用料が増加し、売上高が前年同期比 12.9%増の 1,794 百万円となった。中期経営計画で示されている通り、既存システムの償却期間短縮により、売上原価は同 17.9%増となった。また、今後の事業成長、組織体制の強化に向けた採用（新卒が中心）による人件費増で、販管費は同 6.4%増となった。もっとも、売上の増加がこうしたコスト増加を上回った結果、営業利益は 21.2%増の 331

百万円となった。

期初会社計画対比（第 2 四半期累計期間）でいえば、売上高は計画通りとなった。「ASP 受注・営業システム」、「クラウドサービス」、「海外事業」は計画を下回ったものの、主力の「ASP 受発注システム」が計画を上回ったためである。また、営業利益は、コストの期ズレや未発生などによって、計画を 128 百万円（63.1%）上回った。

「ASP 受発注システム」の順調な利用拡大、「ASP 商談システム」の買い手向けキャンペーンにより、利用企業数は 2011 年 12 月期末比 2,582 社増の 28,317 社となった。

同社は 2012 年 7 月 13 日に 2012 年 12 月期第 2 四半期累計期間の会社予想を上方修正済みである。ただし、通期会社予想に関しては、「ASP 受注・営業事業」、「クラウドサービス事業」、「海外事業」が新規事業であり、様子を見極める必要があるとして、期初予想を据え置いている。

2012 年 12 月期第 1 四半期決算実績

2012 年 4 月 27 日、同社は 2012 年 12 月期第 1 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

「ASP 受発注システム」、「ASP 規格書システム」の順調な利用企業数の増加、「ASP 受注・営業システム」の利用拡大により、システム使用料が増加し、売上高は前年同期比 12.3%増の 875 百万円となった。

売上原価は、中期経営計画で示されている通り、既存システムの償却期間短縮により、同 18.8%増の 317 百万円となった。同社は、次世代 B to B プラットフォーム「B to B & クラウドプラットフォーム」の開発を進め、2012 年 12 月期下期から始動させる予定となっている。それに伴い、2012 年 12 月期及び 2013 年 12 月期は既存プラットフォームの償却期間をこれまでの 5 年定額償却から 2013 年度末までに償却を完了する方法へと変更している。

また、今後の事業成長、組織体制の強化に向けた採用（新卒が中心）による人件費増で、販管費は同 5.2%増となった。もっとも、売上の増加がこうしたコスト増加を上回った結果、営業利益は 19.9%増の 157 百万円となった。

会社計画対比でいえば、売上高の実績は計画を 14 百万円上回った。「ASP 受注・営業システム」、「クラウドサービス」、「海外事業」は計画を下回ったものの、主力の「ASP 受発注システム」が計画を上回ったことが寄与した。

営業利益は、会社計画を 81 百万円（106.6%）上回った。上記売上高実績の計画超過に加え、

売上原価が 28 百万円、販管費が 38 百万円、計画を下回ったためだ。ただし、売上原価については、システム開発関連コスト（データセンター費、ソフトウェア償却費）の期ズレ、販管費においては、「ASP 受注・営業システム」等の販促費の期ズレ、及び海外事業などにおける増員（採用）のタイミングの後ズレによる人件費の差異などの影響もあって、計画を下回っている点については注意が必要である。もっとも、売上原価及び販管費が計画を下回った要因としては、こうした期ズレ影響に加え、計画が保守的に組まれていた側面もあると SR 社ではみている。従って、中期経営計画初年度に該当する 2012 年 12 月期は順調なスタートを切ったといえそうだ。

損益計算書

損益計算書（百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 会社予想
売上高	**2,945**	**3,043**	**3,324**	**3,785**	**4,339**	**5,212**
前年比	–	3.3%	9.2%	13.9%	14.7%	20.1%
売上原価	1,012	974	1,079	1,306	1,490	1,161
売上総利益	**1,934**	**2,069**	**2,246**	**2,478**	**2,849**	**4,053**
前年比	–	7.0%	8.5%	10.4%	15.0%	42.3%
売上総利益率	65.6%	68.0%	67.6%	65.5%	65.7%	77.8%
販売費及び一般管理費	1,206	1,463	1,596	1,663	1,754	2,017
売上高販管費比率	40.9%	48.1%	48.0%	43.9%	40.4%	38.7%
営業利益	**728**	**606**	**650**	**815**	**1,095**	**2,035**
前年比	–	-16.8%	7.3%	25.5%	34.3%	85.9%
営業利益率	24.7%	19.9%	19.5%	21.5%	25.2%	39.0%
営業外収益	0	3	2	9	21	
営業外費用	0	3	6	9	9	
経常利益	**727**	**605**	**645**	**815**	**1,107**	**2,026**
前年比	–	-16.8%	6.6%	26.4%	35.8%	83.0%
経常利益率	24.7%	19.9%	19.4%	21.5%	25.5%	38.9%
特別利益	0	0	0	0	0	
特別損失	31	9	23	114	30	
法人税等	302	324	361	311	458	
税率	43.3%	54.3%	58.0%	44.3%	42.6%	
当期純利益	**406**	**353**	**361**	**496**	**631**	**1,214**
前年比	–	-13.1%	2.2%	37.6%	27.1%	92.4%
利益率	13.8%	11.6%	10.9%	13.1%	14.5%	23.3%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

過去の会社予想と実績の差異

期初会社予想と実績（百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結
売上高（期初予想）	3,067	3,445	3,611	3,871	4,388
売上高（実績）	2,945	3,043	3,324	3,785	4,339
期初会予と実績の格差	**-4.0%**	**-11.7%**	**-7.9%**	**-2.2%**	**-1.1%**
営業利益（期初予想）	721	800	637	568	997
営業利益（実績）	728	606	650	815	1,095
期初会予と実績の格差	**0.9%**	**-24.3%**	**2.0%**	**43.5%**	**9.8%**
経常利益（期初予想）	720	800	630	559	988
経常利益（実績）	727	605	645	815	1,107
期初会予と実績の格差	**1.0%**	**-24.3%**	**2.4%**	**45.9%**	**12.0%**
当期利益（期初予想）	417	463	355	327	594
当期利益（実績）	406	353	361	496	631
期初会予と実績の格差	**-2.5%**	**-23.7%**	**1.6%**	**51.8%**	**6.2%**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2010 年 12 月期に関しては、新規事業であった「ASP 受注・営業システム」、「海外ライセンス事業」、「クラウドサービス」などの立ち上げが当初計画に届かず、期中に通期会社予想の下方修正を余儀なくされた。

一方、2012 年 12 月期は、売上高は、「ASP 受注・営業事業」、「クラウド事業」、「海外事業」の進捗の遅れで期初計画をわずかに下回ったが、営業利益、経常利益、当期純利益は売上原価及び販管費が期初予想を下回ったことによって、大幅な超過達成となった。

なお、販管費は、経費抑制等によるが、売上原価の計画下振れ要因としては、「次世代プラットフォーム」のシステムリリースの大半が当初予想より期ズレしたことに伴うソフトウェア償却費の未発生も大きい。

貸借対照表

貸借対照表 （百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結
資産					
現金・預金	747	551	1,020	584	620
売掛金	673	713	796	886	1,036
その他	138	96	94	94	130
流動資産合計	**1,558**	**1,360**	**1,910**	**1,564**	**1,786**
有形固定資産合計	**25**	**36**	**42**	**51**	**45**
投資有価証券			30	30	0
長期貸付金	54				
敷金及び保証金	99	65			
投資その他の資産合計	**156**	**66**	**94**	**202**	**307**
ソフトウエア	1,167	1,488	1,805	1,186	2,725
ソフトウエア仮勘定	71	143	487	1,640	109
のれん		100	80	0	
その他	10	13	14	14	15
無形固定資産合計	**1,247**	**1,744**	**2,386**	**2,840**	**2,849**
固定資産合計	**1,428**	**1,846**	**2,522**	**3,093**	**3,202**
資産合計	**2,986**	**3,205**	**4,431**	**4,657**	**4,988**
負債					
買掛金	189	174	177	148	160
短期有利子負債			424	688	688
その他	424	459	523	632	841
流動負債合計	**613**	**633**	**1,124**	**1,468**	**1,689**
長期有利子負債			576	288	
固定負債合計	**0**	**0**	**587**	**299**	**13**
負債合計	**613**	**633**	**1,711**	**1,767**	**1,702**
純資産					
資本金	1,001	1,001	1,001	1,001	1,029
資本剰余金	438	438	438	438	466
利益剰余金	1,069	1,180	1,269	1,494	1,867
自己株式	-204	-162	-90	-35	-36
少数株主持分	81	141	131	24	28
純資産合計	**2,373**	**2,572**	**2,720**	**2,890**	**3,286**
運転資金	485	539	619	738	875
有利子負債合計	0	0	1,000	976	688
ネット・デット	-747	-551	-20	392	68

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

資産

同社の有する主な資産はソフトウェア、現預金である。売掛金が計上されているが、これは主に同社が「ASP 商談システム」の「決済代行システム」を通じて引き受けた債権である。「決済代行システム」に関しては前述した通り、同社が信用リスクを取っているわけではない。

負債

同社は、2010 年 12 月期まで有利子負債を有していなかったが、2011 年 12 月期より「Foods Info Mart」等のシステム開発（2013 年 12 月期完成）に伴い、借入を行っている。もっとも、現預金も考慮すれば、ネットキャッシュの状況であり、借入金も返済が進んでいる。

純資産

2006 年 8 月に有償一般募集、2006 年 9 月に有償第三者割当増資を実施。それ以外、2006 年 8 月から 2007 年 11 月にかけてと 2013 年 12 月期に新株予約権の権利行使に伴い資本金が増加した。それ以外は基本的に当期純利益の計上に基づく内部留保の増減に応じて変動してきた。自己資本比率は 2013 年 12 月期で 65.3%である。

1 株当たり数値

一株当りデータ（円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結	14年12月期 会社予想
期末発行済株式数（千株）	**36.4**	**36.4**	**36.4**	**36.4**	**29,740.0**	–
EPS	11,786.3	10,105.4	10,234.0	13,882.0	21.7	38.8
EPS（潜在株式調整後）	10,870.2	9,422.8	9,780.5	13,351.0	21.0	–
DPS	6,000.0	6,622.0	7,255.0	5,850.0	31.7	19.4
BPS	65,610.1	69,028.7	72,439.0	79,318.0	110.3	–
一株当りデータ（円、株式分割調整後）						
株式分割調整指数	800	800	800	800	1	1
期末発行済株式数（千株）	29,104.0	29,104.0	29,104.0	29,104.0	29,740.0	
EPS	14.7	12.6	12.8	17.4	21.7	38.8
EPS（潜在株式調整後）	13.6	11.8	12.2	16.7	21.0	
DPS	7.5	8.3	9.1	7.3	10.6	19.4
BPS	82.0	86.3	90.5	99.1	110.3	

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社は 2005 年 12 月 5 日付で株式分割（1：5）を行っていたほか、2013 年 1 月 1 日付にも株式分割（1：200）を、2013 年 7 月 1 日付けで株式分割（1:2）を、2014 年 1 月 1 日付けで株式分割（1:2）を実施した。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書 （百万円）	09年12月期 連結	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー（1）	743	755	895	1,284	1,710
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-655	-888	-1,311	-1,482	-1,186
FCF（1+2）	89	-133	-416	-198	524
財務活動によるキャッシュフロー	-113	-53	892	-241	-491
減価償却費及びのれん償却費（A）	388	499	638	944	1,113
設備投資（B）	-553	-891	-1,277	-1,487	-1,182
運転資金増減（C）	79	54	80	119	137
単純FCF（NI+A+B-C）	162	-93	-358	-166	425

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

営業キャッシュフロー

同社の場合、運転資金は少額であり、営業キャッシュフローは当期純利益や減価償却費によって主に変動してきた。

投資キャッシュフロー

設備投資は主に「Foods Info Mart」等のシステム開発に伴うソフトウェアへの投資が主体であり、投資キャッシュフローは無形固定資産の取得に伴う支出が主な変動要因となっている。

財務キャッシュフロー

2011 年 12 月期に借入を行った後は、基本的には配当金の支払い及び借入金の返済による支出等が主な変動要因である。

その他情報

沿革

代表取締役社長の村上氏は、事業家となることを目指しつつ様々な業界に携わってきたが、30 歳を過ぎた頃から、1）誰も手掛けていない、2）世の中の役に立つ、3）顧客が喜んでいることを実感できる、等を念頭に本格的に起業を決意。折しも仕事で知り合った百貨店の役員から、「百貨店の仕事で景気の影響を受けないのは食品、化粧品、ブランド品だ」というアドバイスを受け、その中では相対的に馴染みのあった食品関係の起業を思い立つに至ったという。

1997 年頃からそのための市場調査を開始したが、当時は「もっと広く販売したいけど営業費用が足りない」「もっといろんな食品を仕入れたいけど情報が足りない」という売り手、買い手のニーズが確かに存在する一方、売り手と買い手をマッチングさせる媒体は皆無であった。雑誌の形で買い手に配布することや展示会形式なども考えたが、それらは資本がかなり必要になる。そこで、インターネットが今後の普及を予感させたこと、さらに食品業界に特化した B to B サイトが当時 1 件もなかったことに着目し、ベンチャービジネスとして 1998 年 2 月に同社を設立した。

同年 6 月から「e マーケットプレイス（「食品食材市場」、現 ASP 商談システム）」のサービスを開始したが、同社は設立直後から「順調」な船出を切った。村上氏はこの理由について、インターネットに注目が集まりはじめていた世間の風潮と会社設立時期のタイミングの良さ、単価が小さい食品を B to B サイトで扱うことへの潜在的なニーズ、大企業のみならず中堅中小企業をもターゲットとしたこと、などが背景にあったとみている。

実際、2000 年に事業展開のための増資を行った際には、三菱商事株式会社（東証 1 部 8058）、三井物産社のほか、米ベンチャー・キャピタル ICG の日本法人であった ICG ジャパン株式会社（現：ハチソンハーバーリングテクノロジーインベストメンツリミテッド）も出資を行っている。また、2000 年には、外食産業の業界団体である社団法人日本フードサービス協会と、2001 年にはスーパーマーケットの業界団体である社団法人日本・セルフサービス協会（現：一般社団法人新日本スーパーマーケット協会）などと共同事業を立ち上げ、買い手企業へのシステム導入を図っている。

この間、国内で総合商社やベンチャー企業が 2000 年頃に立ち上げた e マーケットプレイスは、利用が伸びず多くが閉鎖。ピークの 2001 年頃に約 300 あった市場の数は 2003 年頃までには約 50 まで減少している。

創業後 4 年ほどで同社のサービスの利用企業は約 3,000 社までに増加した。しかし、同時に

解約も増えるなど、利用企業の入れ替わりが激しくなった。その原因を利用企業へのヒアリングなどを通じて探ったところ、売り手企業である食品卸と買い手企業である外食チェーン店とで同社のシステムの利用頻度が異なることがわかったという。すなわち、売り手企業は日々使用するが、買い手企業は新規取引先を発掘する際のみ使用するケースが多く、年に数回しか使用していないということであった。買い手企業に再度ヒアリングしたところ、日常業務に使える仕組みだったらいいということと、決済代行の仕組みを新規取引先のみならず既存の取引先とも使えたらいいというニーズが圧倒的に多かったとのことである。こうした意見をブラッシュアップした上で実現したのが、2003 年 2 月よりサービスを開始した「ASP受発注システム」であった。「ASP 受発注システム」は、その後、順調に売上を拡大し、同社の主力事業へと育った。

その後、2005 年には、食の安心・安全が揺らぐ数々の不祥事が取り沙汰される中で「FOODS信頼ネット（現 ASP 規格書システム）」のサービスを開始。2006 年には、東証マザーズに上場した。

2009 年以降は、海外事業や他業界への横展開など、新規事業を活発化させている。2009 年には、株式会社インフォマートインターナショナルを設立し、海外、特に中国へ展開する上での足場を築いた。2011 年より、医療、理美容業界へと事業の横展開を行っている。きっかけとなったのは、当該業界の卸会社からの問い合わせであったという。もっとも、村上氏は同社を起業した時から、まずはフード業界を中心に展開し、ある程度軌道に乗ったら、それをフード業界以外の業界へと広げていくことを考えていたと述べている。

1998 年 2 月	フード業界企業間電子商取引（B to B）プラットフォーム「FOODS Info Mart」の運営を行うことを目的として株式会社インフォマートを設立
6 月	「e マーケットプレイス」のサービス開始
2000 年 7 月	日本フードサービス協会と外食産業向「JF FOODS Info Mart」の共同事業を開始
10 月	三菱商事株式会社（東証 1 部 8058）、三井物産株式会社、三和キャピタル株式会社（現：三菱 UFJ キャピタル株式会社）、ICG ジャパン株式会社（現：ハチソンハーバーリングテクノロジーインベストメンツリミテッド）による資本参加
2000 年 11 月	「決済代行システム」のサービス開始
2001 年 6 月	「アウトレットマート」のサービス開始
7 月	社団法人日本セルフ・サービス協会 （現：一般社団法人新日本スーパーマーケット協会）と小売業界向 JSSA FOODS Info Mart（現：NSAJ FOODS Info Mart） 事業の共同事業開始
7 月	「The business mall」に関して大阪商工会議所と業務提携
2002 年 9 月	「自動マッチングシステム」のサービス開始

2003 年 2 月	「ASP 受発注システム」のサービス開始
2005 年 4 月	「FOODS 信頼ネット」のサービス開始
2006 年 8 月	東京証券取引所マザーズ上場
2008 年 3 月	「FOODS 信頼ネット」を「ASP 規格書システム」と改め、サービス開始
2009 年 5 月	海外事業展開に向け株式会社インフォマートインターナショナルを香港に設立
8 月	北京に Infomart (Beijing) Consulting Limited Company を設立
11 月	「ASP 受注・営業システム」のサービス開始
2010 年 1 月	メーカー・卸間クラウド型システム提供会社「株式会社インフォライズ」を設立
2011 年 3 月	初の他業界展開「BEAUTY Info Mart」（理美容業界）・「MEDICAL Info Mart」（医療業界）のサービス開始
2011 年 12 月	「ASP 受発注システム」のスマートフォン・タブレット端末対応機能「スマ for 店長」サービス開始
2012 年 3 月	インフォマートのシステム活用によるペーパーレス化を CO2 排出削減結果として示す「ECO Mart」オープン
2013 年 1 月	「ASP メニュー管理システム」のサービス開始
2013 年 8 月	大阪に西日本営業所を開設
2013 年 9 月	「WORLD FOODS Navi」のサービス開始
2014 年 2 月	「BtoB F-Marketing」のサービス開始
2014 年 4 月	台湾版「FOODS Info Mart」のサービス開始
2014 年 4 月	フード業界に特化した情報ポータルサイト「フーズチャネル」オープン

グループ会社

- **株式会社インフォライズ**：出資比率は同社が 51%、株式会社日立システムズが 49%。メーカー・卸売間におけるクラウド型販売促進情報プラットフォームの提供を行う
- **株式会社インフォマートインターナショナル（Infomart International Ltd.）**：出資比率は同社が 66.7%、三井物産グローバル投資株式会社が 33.3%。海外におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォームのライセンス販売を行う
- **インフォマート北京コンサルティング有限公司（Infomart (Beijing) Consulting Limited Company）**：インフォマートインターナショナル社が 100%出資。中国におけるフード業界企業間電子商取引プラットフォームのコンサルティングサービスを行う

ニュース&トピックス

2013 年 10 月
2013 年 10 月 31 日、同社は 2013 年 12 月期第 3 四半期決算を発表した。

同日、同社は株式分割を行うと発表した。

同社は、2013 年 12 月 31 日を基準日として、普通株式を 1 株につき 2 株の割合をもって分割する予定としている。

2013 年 7 月
2013 年 7 月 12 日、同社は 2013 年 12 月期第 2 四半期累計期間会社予想の上方修正を発表した。

2013 年 12 月期第 2 四半期累計期間会社予想
売上高：2,066 百万円（前回予想 2,057 百万円）
営業利益：531 百万円（同 413 百万円）
経常利益：540 百万円（同 408 百万円）
当期純利益：330 百万円（同 245 百万円）

修正の主な理由は、売上原価及び販管費の減額である。 売上原価の減額は、「次世代プラットフォーム」のリリースの一部を第 3 四半期に行うこととなったため、第 2 四半期に計画していた当システムのソフトウェア償却費が未発生になることによる。　また、販管費の減額は、主に販売促進費等の第 3 四半期以降への期ずれによるものとしている。なお、通期の連結業績予想については、「ASP 受注・営業事業」、「クラウドサービス事業」、「海外事業」が新規事業であることを鑑み、変更はない。

2013 年 4 月
2013 年 4 月 30 日、同社は株式分割を行うと発表した。

2013 年 6 月 30 日を基準日として、普通株式を 1 株につき 2 株の割合をもって分割する予定である。

2012 年 10 月
2012 年 10 月 31 日、同社は 2012 年 12 月期通期会社予想の修正を発表した。

同日、同社は株式分割、単元株制度の採用等を発表した。

同社は、2012 年 10 月 31 日開催の取締役会において、株式の分割、単元株制度を採用することを決議したとしている。同社リリース文によれば詳細は以下の通り。

- 株式分割

2012 年 12 月 31 日(同日は株主名簿管理人の休業日につき、実質上は 2012 年 12 月 28 日)を基準日、2013 年 1 月 1 日を効力発生日として、普通株式 1 株につき 200 株の割合をもって分割する（発行済株式数は 36,380 株から 7,276 千株へ）。

- 単元株制度の採用

上記、株式分割の効力発生日（2013 年 1 月 1 日）をもって単元株制度を採用し、単元株式数を 100 株とする。

2012 年 7 月

2012 年 7 月 13 日、同社は 2012 年 12 月期第 2 四半期累計期間の会社予想の修正を発表した。

2012 年 12 月期第 2 四半期累計期間
売上高：1,794 百万円（据え置き）
営業利益：331 百万円（前回予想 203 百万円）
経常利益：328 百万円（同 199 百万円）
四半期純利益：180 百万円（同 116 百万円）

同社は上記修正に関し、売上原価のシステム開発関連コスト（データセンター費、ソフトウェア償却費）及び販管費の販売促進費等の第 3 四半期以降への期ズレや未発生により、費用全体が計画比で抑制され、営業利益、経常利益、四半期純利益が前回予想を大幅に上回る見込みとなったと説明している。

一方、通期の会社予想については、「ASP 受注・営業事業」、「クラウドサービス事業」、「海外事業」が新規事業であることを鑑み、変更はないとしている。

大株主

大株主上位10名	所有株式数の割合
村上　勝照	17.01%
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LIMITED	14.24%
米多比　昌治	6.13%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー	4.69%
日本トラスティ･サービス信託銀行株式会社	4.20%
一色　忠雄	3.76%
藤田　尚武	2.78%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2.69%
株式会社三菱東京UFJ銀行	2.68%
株式会社ジェフグルメカード	2.68%

出所：会社データよりSR社作成

2013 年 12 月 31 日現在

株主還元

同社は配当方針として、個別業績に基づいた配当性向 50%以上を目標としている。

トップ経営者

村上　勝照代表取締役社長

1965 年生まれ。1984 年に山口県信用農業協同組合連合会に入社。1995 年の株式会社ホームクリエーション入社、代表取締役社長就任などを経て、1998 年に当社を設立、代表取締役社長に就任（現任）。

従業員

2013 年 12 月末現在、連結ベースで従業員数は 292 名。単体ベースの従業員数は 276 名（正社員 223 名、派遣従業員 53 名）、平均年齢は 33.5 歳、平均勤続年数は 4.84 年であった。

IR 活動

同社は、第 2 四半期、および決算期の業績発表後に決算説明会を開催している。

企業概要

企業正式名称	本社所在地
株式会社インフォマート	105-0012 東京都港区芝大門 1-16-3 芝大門 116 ビル
代表電話番号	上場市場
03-5776-1147	マザーズ（東京）
設立年月日	上場年月日
1998 年 2 月 13 日	2006 年 8 月 8 日
HP	決算月
http://www.infomart.co.jp/index.asp	12 月
IR コンタクト	IR ページ
	http://www.infomart.co.jp/ir/press/index.asp
IR メール	IR 電話
ir@infomart.co.jp	03-5777-1710

会社概要

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

アートスパークホールディングス株式会社
あい ホールディングス株式会社
アクリーティブ株式会社
株式会社アクセル
株式会社アパマンショップホールディングス
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
株式会社インテリジェント　ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社エス・エム・エス
SBSホールディングス株式会社
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社ガリバーインターナショナル
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
KLab株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
ケンコーコム株式会社
コムシスホールディングス株式会社
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
Jトラスト株式会社
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
スター・マイカ株式会社
株式会社スリー･ディー･マトリックス
株式会社ダイセキ
株式会社高島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社多摩川ホールディングス
株式会社チヨダ
DIC株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドン・キホーテ
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本駐車場開発株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
株式会社ハピネット
パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社
株式会社パルス
ビジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
フリービット株式会社
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社マックハウス
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社モブキャスト
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
リゾートトラスト株式会社
株式会社良品計画
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787